



Sổ tay tín dụng ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam



MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	4
GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ.....	5
CHƯƠNG I.	
GIỚI THIỆU CHUNG.....	11
CHƯƠNG II.	
CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG.....	19
ĐỀ XUẤT TÍN DỤNG.....	32
NHU CẦU KHÁCH HÀNG.....	32
THỦ TỤC HỒ SƠ.....	32
GIẢI NGÂN.....	32
QUẢN LÝ TD.....	32
THANH TOÁN.....	32
TỶ LỆ.....	32
CHƯƠNG III.	
PHÂN CẤP THẨM QUYỀN PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG.....	35
CHƯƠNG IV.	
CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG CHUNG.....	49
CHƯƠNG V.	
HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG	81
CHƯƠNG VI.	
XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT CHO VAY.....	110
CHƯƠNG VII.	
QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DÂN CƯ.....	116
CHƯƠNG VIII.	
QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP...164	

CHƯƠNG	IX.
QUY TRÌNH THIẾT LẬP VÀ QUẢN LÝ	
HẠN MỨC ĐỐI VỚI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG.....	275
CHƯƠNG	X.
QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH.....	298
CHƯƠNG	XI.
QUẢN LÝ NỢ CÓ VẤN ĐỀ.....	341
KHOẢN VAY.....	371
Hạng I.....	371
Hạng II.....	371
Hạng III.....	371
Hạng IV.....	371
Hạng V.....	371
Hạng VI.....	371
Hạng VII.....	371
CHƯƠNG	XII.
BẢO ĐẢM TIỀN VAY.....	372
CHƯƠNG	XIII.
HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG VÀ HỢP ĐỒNG ĐẢM BẢO TIỀN VAY.....	449
CHƯƠNG	XIV.
KIỂM TRA VÀ GIÁM SÁT TÍN DỤNG ĐỘC LẬP.....	468
CHƯƠNG	XV.
PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM.....	479
CHƯƠNG	XVI.
HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG.....	486

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
ĐAĐT	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 uỷ 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 uỷ 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 tán 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	03/2003/TTLT-BTP-BTNMT	04/07/2003

nguyên môi trường hướng dẫn về 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	10/QĐ-HĐQT-03	18/01/2001

Hội đồng tín dụng trong hệ thống NHNo&PTNT VN		
Quyết định về việc Ban hành hướng dẫn thực hiện Quy chế bảo lãnh ngân hàng trong hệ thống NHNo&PTNT VN	09/QĐ-HĐQT-05	18/01/2001
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 "Cổ", 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 nghiệp của NHNo&PTNT VN	440/QĐ/HĐQT-TCCB	22/11/2001
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 suất 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

động 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.

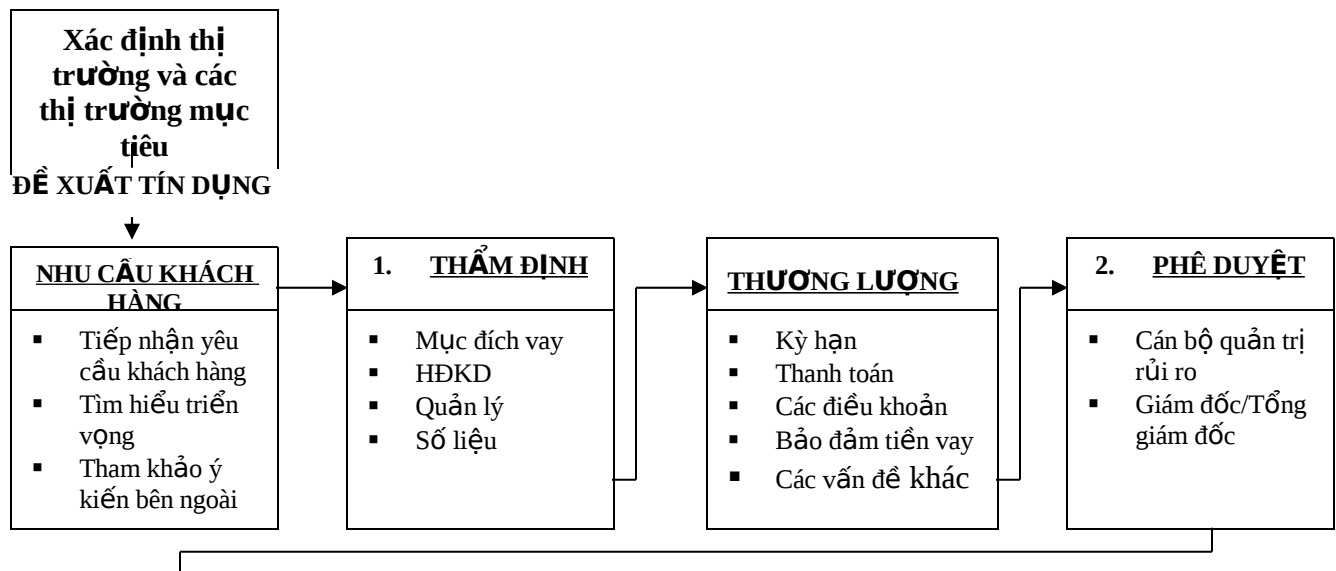
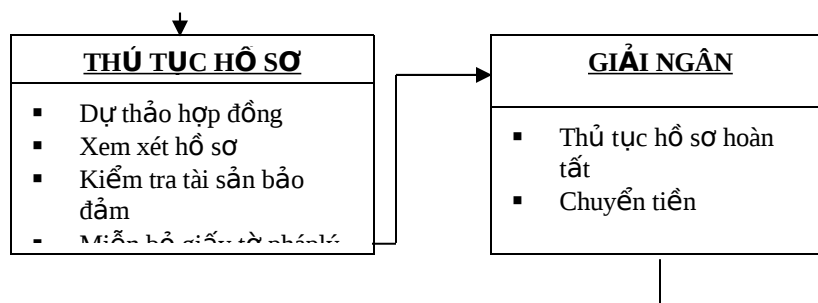
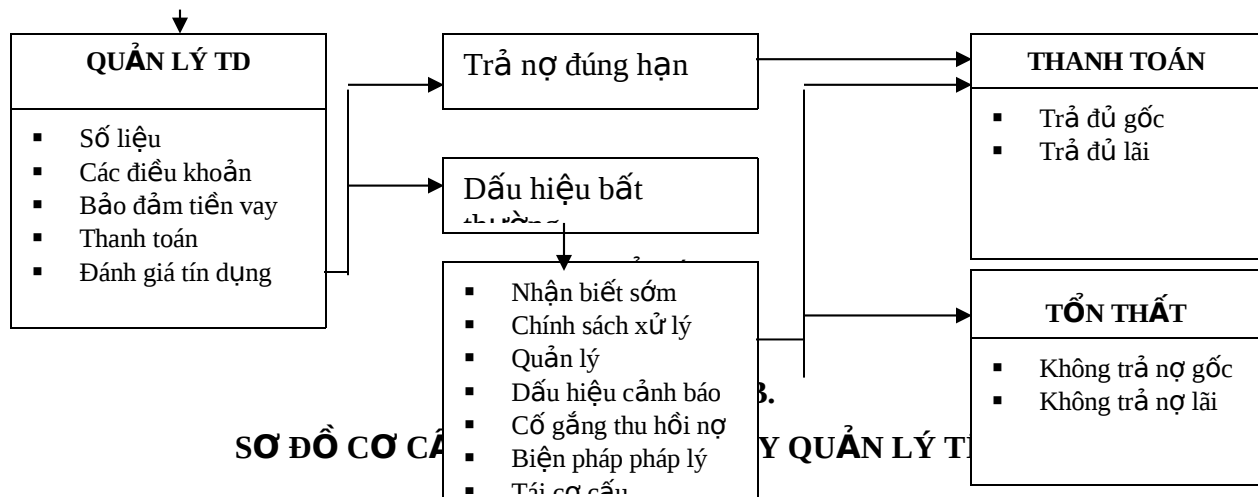
Trách nhiệm

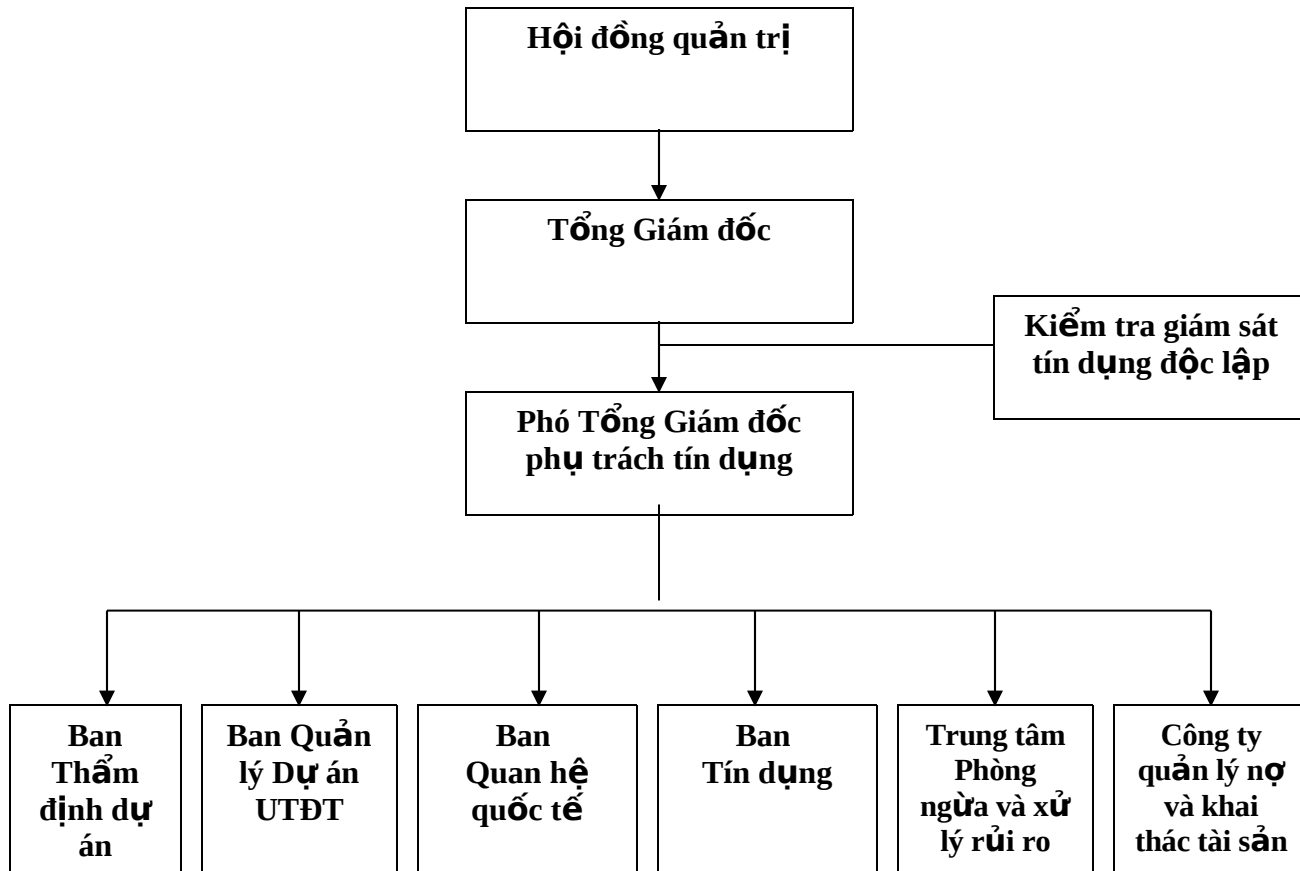
Bộ phận hoặc Cán bộ kiêm nhiệm Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập tại chi nhánh NHNo & PTNT có những nhiệm vụ sau:

- 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;

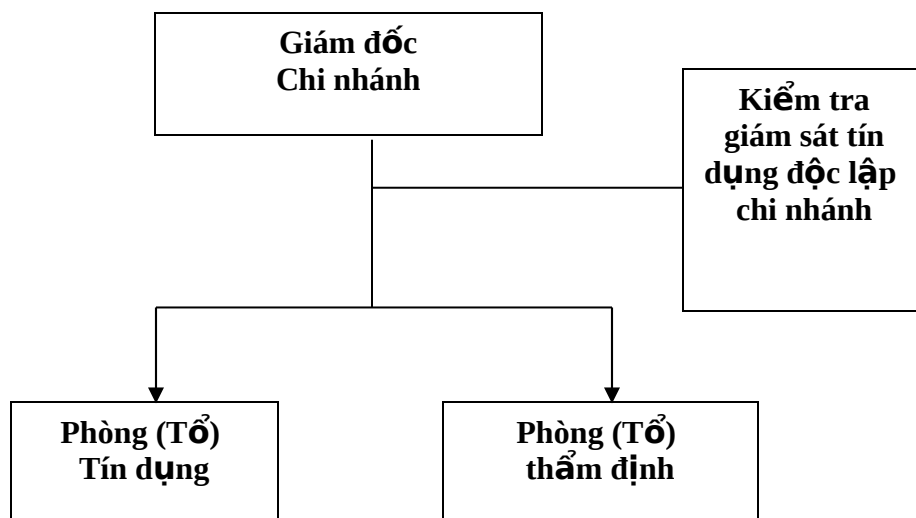
4. Phụ lục

PHỤ LỤC 2A
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CHUNG

2.1 **THỦ TỤC HỒ SƠ & GIẢI NGÂN****QUẢN LÝ DANH MỤC**

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 quyền 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*.

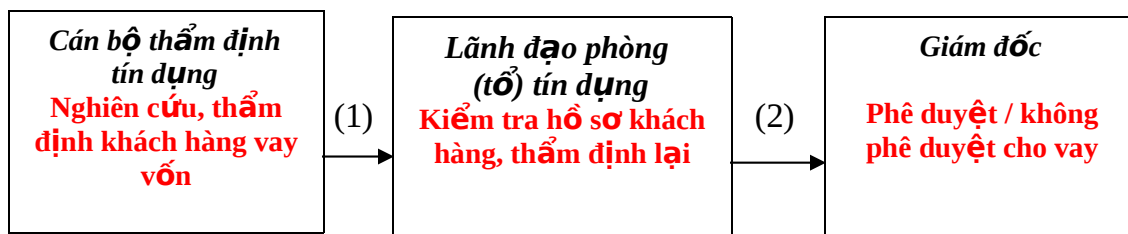
(g) **Đề xuất đánh giá lại hạn mức:** áp dụng cho những hạn mức hiện tại có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm trở lên và không có thay đổi gì về các điều khoản điều kiện đã duyệt trước đó. Nếu thay đổi gì liên quan, đề xuất này vừa được coi là *đánh giá lại*, vừa được coi là *sửa đổi*.

(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.

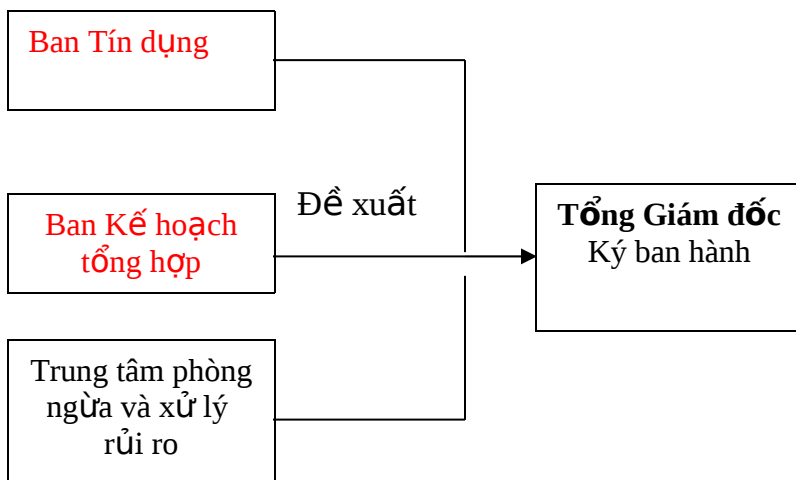
5.2. Quy trình xây dựng và phê duyệt hạn mức tập trung tín dụng

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

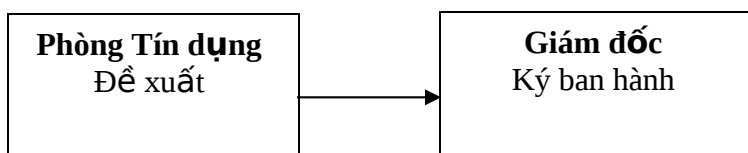
Mức tín dụng tối đa đối với một khách hàng được xây dựng theo nguyên tắc sau:

- 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

1.1 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.

1.2 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

1.3 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, chuyển 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;

1.4 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.

1.5 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 ủy 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.

1.6 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 vự (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.

1.7 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.

1.8 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:

- 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 nợ 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*)

1.9 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 $\frac{1}{2}$ 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.

1.10 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.

1.11 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.

1.12 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.

1.13 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.

1.14 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.

1.15 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.

1.16 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

1.17 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 mối 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, DIỆM 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, DIỆM 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 (để 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 HÒA 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 (để 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, v.v.)

ĐẠI DIỆN KHÁCH HÀNG ĐẠI DIỆN CHI NHÁNH NHNo & PTNT

(Ký, ghi rõ họ tên)

Cán bộ tín dụng

Trưởng phòng tín

Giám đốc

(Ký, ghi rõ họ
tên)dụng
(Ký, ghi rõ họ tên)(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 bộ liên quan

2. Hình thức chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp

- 2.1. Hình thức xếp hạng
- 2.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 2.3. Công đồng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

3. Hình thức chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng cá nhân

- 3.1. Hình thức xếp hạng
- 3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 3.3. Công đồng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

4. Sơ đồ, lý do xếp hạng khách hàng

5. Phụ lục

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

1.1. Khái niệm hồ thàng chÊm ®iÓm tÝn dông và xếp hạng khách hàng

Hồ thàng chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÕp h¹ng khách hàng húng của NHNo & PTNT VN lµ mét quy tr×nh ®,nh gi, x,c suÊt mét khách hàng tÝn dông kh«ng thùc hiÖn ®íc c,c nghÜa vô t¹i chÝnh của m×nh ®èi víi NHCV nh kh«ng tr¶ ®íc l-i vµ gèc nî vay khi ®Õn h¹n hoÆc vì ph¹m c,c ®iÒu kiÖn tÝn dông khách.

C,c tr×nh huèng nuy lµ c,c rñi ro tÝn dông trong ho¹t ®éng cÊp tÝn dông của NHCV. Møc ®é rñi ro tÝn dông thay ®æi theo tổng khách hàng vµ ®íc x,c ®Þnh th«ng qua qu, tr×nh ®,nh gi, b»ng thang ®iÓm, dựa vµo c,c th«ng tin t¹i chÝnh vµ phi t¹i chÝnh cũ s½n của khách hàng t¹i thêi ®iÓm chÊm ®iÓm tÝn dông.

1.2. Môc ®Ých của viÖc chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÕp h¹ng khách hàng

ViÖc chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÕp h¹ng khách hàng ®íc thùc hiÖn nh»m hç trợ NHCV trong viÖc:

- Ra quyÕt ®Þnh cÊp tÝn dông: x,c ®Þnh h¹n mức tÝn dông, thêi h¹n, mức l-i suÊt, biÖn ph,p b¶o ®¶m tiÒn vay, ph¹ duyÕt hay kh«ng ph¹ duyÕt.
- Gi,m s,t vµ ®,nh gi, khách hàng tÝn dông khi kho¶n tÝn dông ®ang cũn d nî; H¹ng khách hàng cho phÐp NHCV lêng tríc nh÷ng dÊu hiÖu cho thÊy kho¶n vay ®ang cũ chÊt lêng xÊu ®i vµ cũ nh÷ng biÖn ph,p ®èi ph¹ kÞp thêi.

XÐt tr¹n g¹c ®é qu¶n lý toµn bé danh môc tÝn dông, hồ thàng chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÕp h¹ng khách hàng cũn nh»m môc ®Ých:

- Ph,t triÖn chiÖn líc marketing nh»m húng tí c,c khách hàng cũ Ýt rñi ro h-n.
- Íc lêng mức vèn ® cho vay sñ kh«ng thu hải ®íc ®Ó trÝch lÊp dù phßng tæm thÊt tÝn dông.

1.3. Nguyên tắc chấm điểm tín dụng

Trong quy trình chấm điểm tín dụng, CBTD sẽ thu thập **Chỉ số ban đầu** và **Chỉ số tăng giảm** để xếp hạng khách hàng.

- **Chỉ số ban đầu** là chỉ số của tổng tiêu chí chấm điểm tín dụng CBTD xác định sau khi phân tích tiêu chí.
- **Chỉ số tăng giảm** để xếp hạng khách hàng bằng chỉ số ban đầu nhân với tăng giảm.
- 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 sẽ dùng các bảng tiêu chuẩn, nhúng, các tiêu chí chấm điểm tín dụng mà tài liệu mô tả (2), (3) theo nguyên tắc:

- Sắp xếp với mọi tiêu chí trên bảng tiêu chuẩn, nhúng, các tiêu chí, chỗ sẽ thực hiện gộp với trọng số như một tập, đồng cho loại xếp hạng, nếu như hai trọng số ưu tiên nghiêng về phía loại tốt nhất.
- Trong từng tập khách hàng cả bảng phân chia một tác động cả năng lực tại chính minh bạch hơn, tập khách hàng sẽ cả thảy để xếp hạng tín dụng tăng giảm hạng tín dụng của bản bảng phân chia. Quy trình chấm điểm tín dụng của bản bảng phân chia cùng giềng như quy trình tập đồng cho khách hàng.

1.4. Phân nhóm khách hàng

Do tính chất khác nhau giữa các khách hàng, để chấm điểm tín dụng các chỉ số, khoa học, NHNo & PTNT VN phân chia các khách hàng vào thành hai nhóm:

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

1.5. Các công cụ chấm điểm tín dụng

- **Bảng tiêu chuẩn, nhúng, các tiêu chí để chấm điểm tín dụng.** Sắp xếp với mọi loại khách hàng như phân loại trên, NHNo & PTNT VN sẽ dùng bảng tiêu chuẩn, nhúng, các tiêu chí để chấm điểm tín dụng.

Bảng này chêm thêm tỷ lệ đồng của mỗi khách hàng dựa trên các tiêu chuẩn phân tích (tiêu chí phi tài chính) như năng lực và kinh nghiệm của ban lãnh đạo, vốn trả trên thị trường, quan hệ với khách hàng, với ngân hàng.v.v. NHNo & PTNT VN sẽ hai loại bảng xếp hạng cho hai loại khách hàng như phân nhóm tại thêm 1.4.

- **Bảng các chổ sẽ tại chính chuẩn**. Bảng các chổ sẽ tại chính chuẩn lưu một công cụ để chêm thêm tỷ lệ đồng dựa trên một sẽ chổ sẽ tại chính cần biết như từ lợi thanh toán ngân hàng, từ sẽ vòn vay v.v.. Bảng chổ sẽ và giá, trả chổ sẽ khác nhau cho mỗi loại khách hàng khác nhau.

1.6. Trách nhiệm của các bên liên quan

Công ty chêm thêm tỷ lệ đồng và xếp hạng khách hàng để thực hiện tại các sẽ giao dịch/chi nhánh NHNo & PTNT VN (NHCV) theo sự phân bổ trách nhiệm như sau:

- Công bố tỷ lệ đồng: các phân tích tiêu chí của tổng khách hàng tỷ lệ đồng để chêm thêm và xếp hạng khách hàng.
- Trừng (phản) phản tỷ lệ đồng: kiểm soát việc chêm thêm và xếp hạng khách hàng của CBTD.
- Giám đốc chi nhánh (hoặc người đại diện quyền): phê duyệt kết quả chêm thêm tỷ lệ đồng.

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 doanh nghiệp thành 10 hạng cả mức để rõ rõ tổ chức lên cao: AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D như sau trong bảng sau:

Loại	§Æc ®iÓm	Mức ®é rủi ro
AAA: Loại tài u SiÓm tÝn đông tèt nhất định cho c,c khách húng cả chÊt lĩng tÝn đông tèt nhất.	<ul style="list-style-type: none"> - t×nh h×nh tui chÝnh m¹nh - n¨ng lúc cao trong qu¶n trÞ - ho¹t ®éng ®¶t hiÖu qu¶ cao - triÓn vǎng ph, t triÓn l©u dui - rÊt v÷ng vúng tríc nh÷ng t,c ®éng cña m«i trêng kinh doanh - ®¹o ®øc tÝn đông cao 	<i>ThÊp nhÊt</i>
AA: Loại u	<ul style="list-style-type: none"> - kh¶ n¨ng sinh lãi tèt - ho¹t ®éng hiÖu qu¶ vµ æn ®Þnh - qu¶n trÞ tèt - triÓn vǎng ph, t triÓn l©u dui - ®¹o ®øc tÝn đông tèt 	<i>ThÊp nhng vÒ dui h¹n cao h÷n kh, ch húng lo¹i AA+</i>
A: Loại tèt	<ul style="list-style-type: none"> - t×nh h×nh tui chÝnh æn ®Þnh nhng cả nh÷ng h¹n chỖ nhÊt ®Þnh. - ho¹t ®éng hiÖu qu¶ nhng kh«ng æn ®Þnh nh kh, ch húng lo¹i AA. - qu¶n trÞ tèt - triÓn vǎng ph, t triÓn tèt - ®¹o ®øc tÝn đông tèt 	<i>ThÊp</i>
BBB: Loại kh,	<ul style="list-style-type: none"> - ho¹t ®éng hiÖu qu¶ vµ cả triÓn vǎng trong ng¾n h¹n. - t×nh h×nh tui chÝnh æn ®Þnh trong ng¾n h¹n do cả mét sè h¹n chỖ vÒ tui chÝnh vµ n¨ng lúc qu¶n lý vµ cả thÓ bÞ t,c ®éng m¹nh bëi c,c ®iÖu kiÖn kinh tỖ, tui chÝnh trong m«i trêng kinh doanh. 	<i>Trung b×nh</i>

BB: Loại trung bxnkh	<ul style="list-style-type: none"> - tiềm lực tại chính trung bxnkh, cả nh÷ng nguy c- tiềm ẩn - hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng do b- tác động bên ngoài biến động kinh doanh do c, c sức ép cạnh tranh và sức ép tổ chức kinh tế nội chung. 	<i>Trung bxnkh, khả năng trả nợ gặp vấn đề trong tương lai Ýt rủi ro biến động bên ngoài, chấp dụng loại BB+.</i>
B: Loại trung bxnkh	<ul style="list-style-type: none"> - khả năng trả nợ tại chính thấp, đáng tiềm biến động - hiện có hoạt động kinh doanh khá cao, chủ yếu nhiều sức ép cạnh tranh mạnh mẽ bên ngoài, do b- t, c biến động tổ chức biến động kinh tế nhà. 	<i>Cao, do khả năng trả nợ tại chính thấp. Ngân hàng cần chú ý đến nguy cơ mất vốn ngay nhưng vào lúc đối xử khả năng nếu tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng khá ổn định.</i>
CCC: Loại đối trung bxnkh	<ul style="list-style-type: none"> - hiện có hoạt động kinh doanh nhiều biến động - năng lực tại chính yếu, b- thua lỗ trong một hay một số năm tại chính gần đây và hiện tại đang vượt lên số duy trì khả năng sinh lời. - năng lực quản lý kém 	<i>Cao, lợi nhuận cao nhất cả thời gian ngắn; x, c suất vi phạm hạn hàng tăng dần cao, nếu khách hàng biến động bên ngoài gặp rủi ro, ngân hàng cần chú ý đến nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.</i>
CC: Loại xa đối trung bxnkh	<ul style="list-style-type: none"> - hiện có hoạt động thấp - năng lực tại chính yếu kém, rủi ro cao, hạn (dưới 90 ngày). - năng lực quản lý kém 	<i>Rất cao, khả năng trả nợ ngân hàng kém, nếu khách hàng biến động bên ngoài gặp rủi ro, ngân hàng cần chú ý đến nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.</i>

C: Loⁱ y^ou k^hm	<ul style="list-style-type: none"> - hi^ou qu^l ho^t ®éng r^êt th^êp, b^p thua l^c, kh[«]ng c^ã tri^on v^àng ph^oc h^ải. - n^ìng l^uc t^ui ch^ýnh y^ou k^hm, ®^o c^ã n^ì qu, h^àn. - n^ìng l^uc qu^ln lý k^hm 	R ^ê t cao, ng ^o n h ^u ng s ^ĩ ph ^l i m ^ê t nhi ^o u th ^ê i gian v ^à c [«] ng s ^o c ® ^o thu h ^ả i v ^è n cho vay.
D: Loⁱ r^êt y^ou k^hm	<ul style="list-style-type: none"> - C^ó kh^hch h^ung n^uy b^p thua l^c k^ho d^ui, t^ui ch^ýnh y^ou k^hm, c^ã n^ì kh^ã ®^oi, n^ìng l^uc qu^ln lý k^hm. 	S ^ẽ bi ^ê t cao, ng ^o n h ^u ng h ^u c nh ^ĩ s ^ĩ kh [«] ng th ^ó thu h ^ả i ® ^o -i ^c v ^è n cho vay.

2.2. Quy tr^xnh ch^êm ®ⁱo^m t^yn d^ong v^à x^õp h^àng kh^hch h^ung

Quy tr^xnh ch^êm ®ⁱo^m t^yn d^ong v^à x^õp h^àng kh^hch h^ung doanh nghi^êp ®ⁱc th^uc hi^on theo c^ó c^ó bⁱc sau:

- + Bⁱc 1: Thu th^êp th[«]ng tin
- + Bⁱc 2: X^uc ®^onh ng^unh ngh^o l^ũnh v^ùc s^ln xu^êt kinh doanh c^ũa doanh nghi^êp
- + Bⁱc 3: Ch^êm ®ⁱo^m quy m[«] c^ũa doanh nghi^êp
- + Bⁱc 4: Ch^êm ®ⁱo^m c^ó ch^ø s^è t^ui ch^ýnh
- + Bⁱc 5: Ch^êm ®ⁱo^m c^ó ti^àu ch^ý phi t^ui ch^ýnh
- + Bⁱc 6: T^æng h^ìp ®ⁱo^m v^à x^õp h^àng doanh nghi^êp
- + Bⁱc 7: Tr^xnh ph^à duy^ot k^ot qu^l ch^êm ®ⁱo^m t^yn d^ong v^à x^õp h^àng kh^hch h^ung

2.2.1. Bⁱc 1: Thu th^êp th[«]ng 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:

- H^ả s^ơ do kh^hch h^ung cung c^ấp: gi^êy t^ê ph^hp lý v^à c^ó b^o c^ó t^ui ch^ýnh
- Ph^áng v^ên tr^uc ti^êp kh^hch h^ung
- Sⁱ th^ìm th^uc ®^opa kh^hch h^ung
- B^o ch^ý v^à c^ó ph^ong ti^on th[«]ng tin ®ⁱi ch^óng kh^hc
- B^o c^ó nghi^ãn c^ou th^h tr^êng c^ũa c^ó t^æ ch^øc chuy^ên nghi^êp.
- Ph^áng Th[«]ng tin kinh t^oi t^ui ch^ýnh ng^on h^ung c^ũa 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 việc hính đến chi tiết tại [Ch-ng VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý doanh nghiệp”.

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

NHNN & PTNT VN, p đông biếu 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 cần căn cứ vào ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính đang 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 tạo ra lợi nhuận doanh thu lớn nhất cho doanh nghiệp.

2.2.3. Bíc 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 thu nhập và giá trị nộp ngân sách nhà nước (xem Bảng 2A)

Bảng 2A: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp

STT	Tiêu chí	Trình độ	Điểm
1	Vốn kinh doanh	Tối thiểu 50 tỷ đồng trở lên	30
		Tối thiểu 40 tỷ đồng Đến dưới 50 tỷ đồng	25
		Tối thiểu 30 tỷ đồng Đến dưới 40 tỷ đồng	20
		Tối thiểu 20 tỷ đồng Đến dưới 30 tỷ đồng	15
		Tối thiểu 10 tỷ đồng Đến dưới 20 tỷ đồng	10
		Dưới 10 tỷ đồng	5
2	Lao động	Tối thiểu 1500 người trở lên	15
		Tối thiểu 1000 người Đến dưới 1500 người	12

		Tổ 500 ngēi ®ĩn dđĩ 1000 ngēi	9
		Tổ 100 ngēi ®ĩn dđĩ 500 ngēi	6
		Tổ 50 ngēi ®ĩn dđĩ 100 ngēi	3
		Dđĩ 50 ngēi	1
3	Doanh thu thuÇn	Tổ 200 tđ ®ảng trē lān	40
		Tổ 100 tđ ®ảng ®ĩn dđĩ 200 tđ ®ảng	30
		Tổ 50 tđ ®ảng ®ĩn dđĩ 100 tđ ®ảng	20
		Tổ 20 tđ ®ảng ®ān dđĩ 50 tđ ®ảng	10
		Tổ 5 tđ ®ảng ®ĩn dđĩ 20 tđ ®ảng	5
		Dđĩ 5 tđ ®ảng	2
4	Nép ngÇn s, ch	Tổ 10 tđ ®ảng trē lān	15
		Tổ 7 tđ ®ảng ®ĩn 10 tđ ®ảng	12
		Tổ 5 tđ ®ảng ®ĩn 7 tđ ®ảng	9
		Tổ 3 tđ ®ảng ®ĩn 5 tđ ®ảng	6
		Tổ 1 tđ ®ảng ®ĩn 3 tđ ®ảng	3
		Dđĩ 1 tđ ®ảng	1

Cđn cø vựo thang ®ĩm trān, c, c doanh nghiÖp ®ĩc xÖp lođi thựnh: quy m« lđn, vĩa vự nhā:

§ĩm	Quy m«
Tổ 70 – 100 ®ĩm	Lđn
Tổ 30 – 69 ®ĩm	Vĩa
Dđĩ 30 ®ĩm	Nhā

2.2.4. Bđc 4: ChÊm ®ĩm c, c chØ sè tđi chÝnh

Trān cđ sẽ x, c ®đnh quy m« vự ngựnh nghÖ/lđnh vực sđđn xuÊt kinh doanh cđa doanh nghiÖp, CBTD chÊm ®ĩm c, c chØ sè tđi chÝnh cđa doanh nghiÖp theo c, c bđđng dđĩ ®Cy:

- Bđđng 2B. Bđđng c, c chØ sè tđi chÝnh , p dđng cho chÊm ®ĩm c, c doanh nghiÖp thূc ngựnh n«ng, lđm, ng nghiÖp
- Bđđng 2C. Bđđng c, c chØ sè tđi chÝnh , p dđng cho chÊm ®ĩm c, c doanh nghiÖp thূc ngựnh thđng mđi dđch vđ
- Bđđng 2D. Bđđng c, c chØ sè tđi chÝnh , p dđng cho chÊm ®ĩm c, c doanh nghiÖp thূc ngựnh xCy dđng
- Bđđng 2E. Bđđng c, c chØ sè tđi chÝnh , p dđng cho chÊm ®ĩm c, c doanh nghiÖp thূc ngựnh c«ng nghiÖp

Lu ý: C, c chØ sè tđi chÝnh cÇn ®ĩc x, c ®đnh theo sđ liÖu b, o c, o tđi chÝnh nđm cđa doanh nghiÖp.

2.2.5. Bíc 5: ChÊm ®iÓm c,c tiêu chÝ phi tui chÝnh

CBTD chÊm ®iÓm c,c tiêu chÝ phi tui chÝnh của doanh nghiÖp theo c,c b¶ng d¶i ®©y:

- B¶ng 2G. ChÊm ®iÓm tÝn dông theo tiêu chÝ lu chuyÖn tiÖn tÖ
- B¶ng 2H. ChÊm ®iÓm tÝn dông theo tiêu chÝ n¶ng lúc vµ kinh nghiÖm qu¶n lý
- B¶ng 2I. ChÊm ®iÓm tÝn dông theo tiêu chÝ uy tÝn trong giao dÞch
- B¶ng 2K. ChÊm ®iÓm tÝn dông theo tiêu chÝ m«i tr¶ng kinh doanh
- B¶ng 2L. ChÊm ®iÓm tÝn dông theo tiêu chÝ c,c ®Æc ®iÓm ho¹t ®éng kh,c

Sau khi hoàn tÊt viÖc chÊm ®iÓm theo c,c b¶ng tr¶n, CBTD tæng hÞp ®iÓm c,c tiêu chÝ phi tui chÝnh dựa tr¶n kÖt qu¶ chÊm ®iÓm   c,c b¶ng 2G → 2L vµ b¶ng 2M “B¶ng tr¶ng sỐ ,p dông cho c,c tiêu chÝ phi tui chÝnh”.

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	DNN	DN NGOÀI QUỐC DOANH (TRONG NƯỚC)	DN ĐTN
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. Bíc 6: Tæng hÞp ®iÓm vµ xÕp h¶ng doanh nghiÖp

CBTD céng tæng s  ®iÓm tui chÝnh vµ phi tui chÝnh và nhân với trọng số trong b¶ng 2N (c  tÝnh ®Ön l i h nh s  h u doanh nghiÖp vµ b o c o tui chÝnh c  ® c kiÓm to n 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 tăng hập, CBTD xếp hạng doanh nghiệp như sau:

Hạng	Số điểm tối thiểu
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: Trích phân 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 trích phân duyệt. Tờ trích phân duyệt TPTD kiểm tra và ký tích khi trích phân. Nội dung của tờ trích phân như sau:

- Giới thiệu thông tin của khách hàng.
- Phân tích, đánh giá tình hình kinh doanh của khách hàng.
- Tỉ lệ lợi nhuận của khách hàng.
- Nhận xét/ý kiến của CBTD đến kết quả chấm điểm và xếp hạng khách hàng.

Sau khi tờ trích phân duyệt, kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng phân duyệt sẽ tiếp nhận ngay vào hồ sơ thành thông tin tín dụng của ngân hàng.

2.3.  ng  ng kết quả ch m điểm t n  ng v  x p h ng khách hàng trong việc ra quyết định c p t n  ng v  gi m s t sau khi cho vay.

K t quả ch m điểm t n  ng v  x p h ng khách hàng doanh nghi p   c NHCV  ng  ng trong việc ra quyết định c p t n  ng v  gi m s t sau khi cho vay nh  h ng   n trong b ng sau:

Loại	C�p t�n �ng	Gi�m sát sau khi cho vay
AAA	u ti�n ��p �ng t�i �a nhu cầu t�n �ng v�i m�c u ��i v� l�i su�t, ph�y, th�i h�n v� bi�n ph�p b��o ���m tiền vay (c� th� cho vay t�n chấp)	Ki�m tra khách hàng ��nh k� nh��m c�p nh�t thông tin v� t�ng c�ng m�i quan h� với khách h�ng.
AA	u ti�n ��p ứng nhu cầu t�n �ng v�i m�c u ��i v� l�i su�t, ph�y, th�i h�n v� bi�n ph�p b��o ���m tiền vay (c� th� cho vay t�n chấp)	Ki�m tra khách hàng ��nh k� nh��m c�p nh�t thông tin v� t�ng c�ng m�i quan h� với khách h�ng.
A	u ti�n ��p ứng nhu cầu t�n �ng, ��c bi�t l� c�c khoản t�n �ng t� trung h�n tr� xu�ng. Không y�u cầu cao v� bi�n ph�p b��o ���m tiền vay (c� th� cho vay t�n chấp)	Ki�m tra khách hàng ��nh k� �� c�p nh�t thông tin.
BBB	C� th� m� r�ng t�n �ng; kh�ng hoặc h�n ch� �p �ng c�c ���u ki�n u ��i. ��nh gi� k� v� chu kỳ kinh tế v� t�nh hi�u qu� khi cho vay ��i h�n.	Kiểm tra khách hàng ��nh k� �� c�p nh�t thông tin
BB	H�n ch� m� r�ng t�n �ng; ch� tập trung vào c�c khoản t�n �ng ng�n h�n với c�c bi�n ph�p b��o ���m tiền vay hi�u quả. Việc cho vay mới hay c�c khoản cho vay ��i h�n ch� th�c hiện với c�c ��nh gi� k� v� chu kỳ kinh tế v� t�nh hi�u qu�, kh� n�ng tr� n� c�a ph�ng �n vay vốn.	Ch� tr�ng kiểm tra việc s� �ng vốn vay, t�nh h�nh t�i s�n b��o ���m.

B	H ¹ n chỖ mẽ rếng tỠn đōng vự tỄp trung thu hải vền cho vay. C ₂ c kho ¹ n cho vay mớ chỖ ®íc thùc hiỠn trong c ₂ c trēng híp ®Æc biỠt vớ viỠc ® ₂ nh gi ₂ , kũ cụng kh ¹ n ¹ ng phōc hải c ¹ ĩa kh ₂ ch hụng vự c ₂ c ph-ng ,n b ¹ o ® ¹ m tiỠn vay.	T ¹ ng cēng kiỠm tra kh ₂ ch hụng ®Ó thu n ¹ vự gi ₂ m s ₂ t ho ¹ t ®éng.
CCC	H ¹ n chỖ tēi ®a mẽ rếng tỠn đōng; C ₂ c biỠn ph ₂ p gi-n n ¹ , gia h ¹ n n ¹ chỖ thùc hiỠn nỠu c ¹ ĩa ph-ng ,n kh ³ 4c phōc kh ¹ thi.	T ¹ ng cēng kiỠm tra kh ₂ ch hụng. T×m c ₂ ch bæ sung TSB ₂ .
CC	Kh«ng mẽ rếng tỠn đōng; T×m m ¹ i biỠn ph ₂ p ®Ó thu hải n ¹ , kÓ c ¹ viỠc gia h ¹ n n ¹ chỖ thùc hiỠn nỠu c ¹ ĩa ph-ng ,n kh ³ 4c phōc kh ¹ thi.	T ¹ ng cēng kiỠm tra kh ₂ ch hụng.
C	Kh«ng mẽ rếng tỠn đōng; T×m m ¹ i biỠn ph ₂ p ®Ó thu hải n ¹ , kÓ c ¹ viỠc xỖ lý sím tụi s ¹ n b ¹ o ® ¹ m.	Xem xĐt ph-ng ,n ph ¹ i ®a ra toụ kinh tỠ.
D	Kh«ng mẽ rếng tỠn đōng; T×m m ¹ i biỠn ph ₂ p ®Ó thu hải n ¹ kÓ c ¹ viỠc xỖ lý sím tụi s ¹ n b ¹ o ® ¹ m.	Xem xĐt ph-ng ,n ph ¹ i ®a ra toụ kinh tỠ.

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

3.1. H¹ng kh₂ch hụng

NHNo & PTNT VN xỖp c₂c kh₂ch hụng lự c₂ nh©n thựnh 10 h¹ng c¹ĩa mōc ®é r¹i ro tỠ thẾp l¹n cao: **Aaa, Aa, a, Bbb, Bb, b, Ccc, Cc, c, d** nh m« t¹ trong b¹ng sau:

Lo ¹ i	Mōc ®é r ¹ i ro
Aaa	ThẾp
Aa	ThẾp
a	ThẾp
Bbb	ThẾp
Bb	Trung b×nh
b	Trung b×nh

Ccc	Trung b×nh
Cc	Cao
c	Cao
d	Cao

3.2. Quy trình chấm điểm và xếp hạng khách hàng

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

- **Bước 1: Thu thập thông tin**
- **Bước 2: Chấm điểm các thông tin, nhận định**
- **Bước 3: Chấm điểm tiêu chí quan trọng với ngân hàng**
- **Bước 4: Tổng hợp điểm 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 các cơ quan lý lao động hoặc các cơ quan lý vụ chi trả thu nhập, xác nhận của chính quyền địa phương, văn bản, chứng chỉ, ...)
- Phỏng vấn trực tiếp khách hàng
- Các nguồn khác,...

3.2.2. Bước 2: Chấm điểm các thông tin, nhận định

NHCV lập đồng biểu chấm điểm chi tiết tại bảng 3A để chấm điểm các thông tin, nhận định

Bảng 3A: Chấm điểm các thông tin cá nhân khách hàng

STT	Chỉ tiêu				
1	Tuổi	18-25 tuổi	25-40 tuổi	40 - 60 tuổi	Trên 60
	Điểm	5	15	20	10
2	Trình độ học vấn	Trên đại học	Sĩ học / cao đẳng	Trung học	Dưới trung học/thấp học
	Điểm	20	15	5	-5
3	Nghề nghiệp	Chuyên môn / kỹ thuật	Thợ	Kinh doanh	Nghề 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	Trình độ chuyên môn	Sẽ được riêng	Thợ	Chung với gia đình	Khác
	Điểm	30	12	5	0
7	Cơ cấu gia đình	Hết nhân	Sống với cha mẹ	Sống cùng 1 gia đình nhân khác	Sống cùng 1 gia đình nhân khác
	Điểm	20	5	0	-5
8	Số ngôi nhà theo	Số nhà	< 3 ngôi	3 – 5 ngôi	> 5 ngôi
	Điểm	0	10	5	-5
9	Thu nhập cá nhân hàng năm (tháng)	> 120 triệu	36 – 120 triệu	12 – 36 triệu	< 12 triệu
	Điểm	40	30	15	-5
10	Thu nhập của gia đình (tháng)	> 240 triệu	72 – 240 triệu	24 – 72 triệu	< 24 triệu
	Điểm	40	30	15	-5

CBTD tăng hợp điểm của khách hàng theo biểu điểm trên, nếu khách hàng tăng điểm tăng điểm < 0 thì chấm dứt, trình độ điểm và tổ chức cấp tín dụng. Nếu khách hàng tăng điểm > 0 thì tiếp tục bước 3: **Chấm điểm chỉ số quan trọng với ngân hàng**

3.2.3. Bước 3: Chấm điểm chỉ số quan trọng với ngân hàng

NHCV, p đông biÓu ®iÓm chi tiÕt t¸i b¶ng 3B ®Ó chÊm ®iÓm tiªu chÝ quan hÖ v¸i ng©n hÞng

B¶ng 3B: ChÊm ®iÓm tiªu chÝ quan hÖ v¸i ng©n hÞng

STT	ChØ tiªu				
1	T×nh h×nh tr¶ n¸i v¸i NHNo & PTNT	Cha giao dÞch vay vèn	Cha bao giê qu, h¹n	Thêi gian qu, h¹n < 30 ngÿy	Thêi gian qu, h¹n > 30 ngÿy
	§iÓm	0	40	0	-5
2	T×nh h×nh chÊm tr¶ l-i	Cha giao dÞch vay vèn	Cha bao giê chÊm tr¶	Cha bao giê chÊm tr¶ trong 2 n¸m gÇn ®Cy	§- c¸ lÇn chÊm tr¶ trong 2 n¸m gÇn ®Cy
	§iÓm	0	40	0	-5
3	Tæng n¸i hiÖn t¸i (VND hoÆc t-ng ®-ng)	< 100 triÖu	100 – 500 triÖu	500 triÖu - 1 tû	> 1 tû
	§iÓm	25	10	5	-5
4	C, c dÞch vô kh, c sÖ dông c¸a NHNo & PTNT VN	ChØ g¸i tiÕt kiÖm	ChØ sÖ dông th¸	TiÕt kiÖm vµ th¸	Kh«ng sÖ dông dÞch vô gx
	§iÓm	15	5	25	-5
5	Sè d tiÖn g¸i tiÕt kiÖm trung b×nh (VND) t¸i NHNo & PTNT VN	> 500 triÖu	100 – 500 triÖu	20 – 100 triÖu	< 20 triÖu
	§iÓm	40	25	10	0

3.2.4. Bíc 4: Tæng híp ®iÓm vµ xếp hạng kh, ch hụng

CBTD tæng híp ®iÓm b»ng c, ch céng tæng sè ®iÓm chÊm trong b¶ng 3B. Sau khi tæng híp ®iÓm, CBTD xếp hạng kh, ch hụng nh sau:

<i>Lo¹i</i>	<i>Sè ®iÓm ®¹t ®íc</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. Bíc 5: Tr×nh phª duyÖt kÖt qu¶ chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÖp h¹ng kh, ch hụng

Sau khi hoµn tÊt viÖc xÖp h¹ng kh, ch hụng c, nh©n, CBTD lÊp tÊ tr×nh ®Ò nghÞ Gi,m ®èc NHCV phª duyÖt. TÊ tr×nh ph¶i ®íc TPTD kiÓm tra vµ ký tríc khi tr×nh l¹n Gi,m ®èc. Néi dung c¶a tÊ tr×nh ph¶i cã nh÷ng ý c÷ b¶n nh sau:

- Giú thiÖu th«ng tin c÷ b¶n vÒ kh, ch hụng.
- Ph-ng ph, p/m« h×nh ,p dông ®Ó chÊm ®iÓm tÝn dông.
- Tµi liÖu lµm c÷n cø ®Ó chÊm ®iÓm tÝn dông.
- NhËn xÐt/®,nh gi, c¶a CBTD ®én tíi kÖt qu¶ chÊm ®iÓm vµ xÖp h¹ng kh, ch hụng.

Sau khi tÊ tr×nh ®íc phª duyÖt, kÖt qu¶ chÊm ®iÓm tÝn dông vµ xÖp h¹ng kh, ch hụng ph¶i ®íc cËp nhËt ngay vµo hÖ thèng th«ng tin tÝn dông c¶a ng©n hụng.

PHỤ LỤC CHƯƠNG V

Bảng 2B. Bảng các chỉ số tại chi nhánh, p.dông cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành, l.com, ng nghiệp

	Chỉ số	Trọng số	Phân loại các chỉ số tại chi nhánh đối với doanh nghiệp														
			Quy mô tín					Quy mô vốn					Quy mô nhà				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chỉ số 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 số 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 số đông tại s/n	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 số cân nĩ (%)																
6	Nĩ phí trả / tặng tại s/n	10%	39	48	59	70	>70	30	40	50	60	>60	30	35	45	55	>55
7	Nĩ phí trả/ nguồn vốn chĩ sẽ h÷u	10%	64	92	143	233	>233	42	66	108	185	>185	42	53	81	122	>122
8	Nĩ qu, h÷n/ tặng d nĩ ng©n h÷ng	10%	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3
D	Chỉ số thu nhập (%)																
9	Tặng thu nhập tríc thuĩ / 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	Tặng thu nhập tríc thuĩ/ Tặng tại s/n	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	Tặng thu nhập tríc thuĩ/ nguồn vốn chĩ sẽ h÷u	8%	10	8.5	7.6	7.5	<7,5	10	8	7.5	7	<7	10	9	8.3	7.4	<7,4
	Tặng	100%															

Bảng 2C. Bảng các chỉ số tại chi nhánh, p.dông cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành th-ng m÷i d÷ch v÷

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

	ChØ tiêu	Trăng sè	Ph©n lo¹i c,c chØ tiêu t¹ chÝnh ®èi víi doanh nghiÖp														
			Quy m« lín					Quy m« v¸a					Quy m« nh¸				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	ChØ tiêu thanh kho¶n																
1	Kh¸ năng thanh toán ng¸n 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	Kh¶ n¸ng thanh to¸n 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	ChØ tiêu ho¸t ®éng																
3	V¸ng quay h¸ng t¸n 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	K¸ thu tiÖn b¸nh qu¸n	10%	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55	32	37	43	50	>50
5	H¸u qu¶ s¸ d¸ng t¹ s¶n	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	ChØ tiêu cân n¸ (%)																
6	N¸ ph¶i tr¶ / t¸ng t¹ s¶n	10%	35	45	55	65	>65	30	40	50	60	>60	25	35	45	55	>55
7	N¸ ph¶i tr¶/ ngu¸n v¸n ch¸ s¸ h÷u	10%	53	69	122	185	>185	42	66	100	150	>150	33	54	81	122	>122
8	N¸ qu¸ h¸n/ t¸ng d¸ n¸ ng¸n h¸ng	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2
D	ChØ tiêu thu nh¸p (%)																
9	T¸ng thu nh¸p tríc thu¸ / 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	T¸ng thu nh¸p tríc thu¸/ T¸ng t¹ s¶n	8%	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5.5	5	7.5	7	6.5	6	<5
11	T¸ng thu nh¸p tríc thu¸/ ngu¸n v¸n ch¸ s¸ h÷u	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
	T¸ng	100%															

B¶ng 2D. B¶ng c,c chØ sè t¹ chÝnh ,p d¸ng cho ch¸m ®iÖm c,c doanh nghiÖp thu¸c ng¸nh x©y dùng

ChØ tiêu	Trăng sè	Ph©n lo¹i c,c chØ tiêu t¹ chÝnh ®èi víi doanh nghiÖp
----------	----------	--

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

			Quy m« lín					Quy m« vĩa					Quy m« nhĩa				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chø tiªu thanh kho¶n																
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	Kh¶ nĩng thanh to, n 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	Chø tiªu ho¶t ®éng																
3	Vĩng quay hũng tãn kho	10%	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	<2.5	3.5	3	2	1	<1
4	Kú thu tiOn b×nh qu©n	10%	60	90	120	150	>150	45	55	60	65	>65	40	50	55	60	>60
5	HiÖu qu¶ sø dông tụi s¶n	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	Chø tiªu cân nĩ (%)																
6	Nĩ ph¶i tr¶ / tæng tụi s¶n	10%	55	60	65	70	>70	50	55	60	65	>65	45	50	55	60	>60
7	Nĩ ph¶i tr¶/ nguãn vèn chĩ sũ h÷u	10%	69	100	150	233	>233	69	100	122	150	>150	66	69	100	122	>122
8	Nĩ qu, h¶n/ tæng d nĩ ng©n hũng	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.5	2	>2
D	Chø tiªu thu nhËp (%)																
9	Tæng thu nhËp tríc thuÖ / doanh thu	8%	8	7	6	5	<5	9	8	7	6	<6	10	9	8	7	<7
10	Tæng thu nhËp tríc thuÖ/ Tæng tụi s¶n	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	Tæng thu nhËp tríc thuÖ/ nguãn vèn chĩ sũ h÷u	8%	9.2	9	8.7	8.3	<8.3	12	11	10	8.7	<8.7	11	11	10	9.5	<9.5
	Tæng	100%															

Bảng 2E. Bảng các chỉ số tại chính, p đông cho chเอ็ม ®iÓm các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp

	Chỉ tiêu	Trăng sẽ	Phân loại các chỉ tiêu tại chính ®èi 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 bán hàng quố	10%	45	55	60	65	>65	35	45	55	60	>60	30	40	50	55	>55
5	Hiệu quả số đông tại s	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 nê (%)																
6	Nội ph	10%	45	50	60	70	>70	45	50	55	65	>65	40	45	50	55	>55
7	Nội ph / nguồn vên chñ sẽ h÷u	10%	122	150	185	233	>233	100	122	150	185	<185	82	100	122	150	>150
8	Nội qu, hñ/ tæng d nê ngố	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 nhËp (%)																
9	Tæng thu nhËp tríc thuÏ / doanh thu	8%	5.5	5	4	3	<3	6	5.5	4	2.5	<2.5	6.5	6	5	4	<4
10	Tæng thu nhËp tríc thuÏ/ Tæng tại s	8%	6	5.5	5	4	<4	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5	<5
11	Tæng thu nhËp tríc thuÏ/ nguồn vên chñ sẽ h÷u	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
	Tæng	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 văn bản 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 tnh hnh vuy tyn giao dch vớ ng n hng

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 (Thư 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 đặt ra các yêu cầu đối với mô hình giúp cho quy trình cho vay đi vào thực tiễn, khoa học, hiện thực, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, giảm thiểu rủi ro, đồng thời bảo đảm an toàn và hiệu quả của hoạt động tín dụng dân cư. Quy trình này cũng xác định các nội dung và các bước thực hiện của quy trình cho vay.

Quy trình cho vay này đặt ra các yêu cầu đối với các tài liệu tham khảo và các quy định pháp lý hiện hành liên quan tới quy 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”).

Nội dung của Quy trình cho vay và quản lý tín dụng cần phải phù hợp với các quy định pháp luật, quy định của các cấp chính quyền và yêu cầu thực tiễn nhằm bảo đảm an toàn và hiệu quả của hoạt động tín dụng dân cư trong hệ thống NHNo & PTNT VN.

2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay

2.1. Phạm vi áp dụng

Quy trình 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 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, tiếp 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 được phân thành hai loại mục đích chính:

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

Tuân theo tổng mục đích mà CBTD phân tích và thêm phân khách hàng vay vốn theo nội dung nêu 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 cũ 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 tổng nội dung 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, kiÓm tra sù phĩ hĩp vÒ ngũnh nghÒ ghi trong ®ång ký kinh doanh vĩi ngũnh nghÒ kinh doanh hiÖn tãĩ cĩa kh, ch hũng vay vµ phĩ hĩp vĩi ph-ng, n dù kiÖn ®Çu t; ngũnh nghÒ kinh doanh ®ĩc phĐp hoĩt ®éng, xu híng ph, t triÖn cĩa ngũnh trong t-ng lai.

6.2.2. Kiểm tra mục đích vay vốn

- KiÓm tra xem mÔc ®Ých vay vèn cĩa ph-ng, n dù kiÖn ®Çu t cũ phĩ hĩp vĩi ®ång 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)
- Sèi vĩi nh÷ng kho¶n vay vèn b»ng ngoĩi tÖ, kiÓm tra mÔc ®Ých vay vèn ®¶m b¶o phĩ hĩp vĩi quy ®Þnh qu¶n lý ngoĩi hòi hiÖn hũng.

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 ph¶i ®ĩi thũc tÖ tãĩ gia ®×nh/n-ĩ s¶n xuĩt kinh doanh cũa kh, ch hũng ®Ó t×m hiÓu thãm th«ng tin vÒ:

- Gia ®×nh cũa kh, ch hũng vay vèn
- MÔc ®Ých vay vèn cũa kh, ch hũng
- Nh÷ng nguĩn thu nhĩp thẽng xuyªn cũa kh, ch hũng/nh÷ng thũnh viªn trong gia ®×nh
- T×nh trĩng nhũ xẽng, m, y mĩc thiÖt bÞ, kũ thuĩt, quy tr×nh c«ng nghÖ hiÖn cũa cũa kh, ch hũng;
- T×nh h×nh hoĩt ®éng s¶n xuĩt kinh doanh cũa kh, ch hũng
- S, nh gi, tũĩ s¶n b¶o ®¶m nĩ vay (nÖu cũ)

6.3.2. Về phương án sản xuất kinh doanh/dù, n ®Çu t

- Sũi thũc tÖ ®Ó t×m hiÓu vÒ gi, c¶ĩ, t×nh h×nh cung cÇu trªn thÞ trẽng ®èi vĩi s¶n phĩm cũa PASXKD/DAST.
- T×m hiÓu qua c, c nhũ cung cĩp thiÖt bÞ, nguyªn vĩt liÖu ®Çu vµo, c, c nhũ tiªu thô s¶n phĩm t-ng tù cũa (PASXKD/DAST) ®Ó ®, nh gi, t×nh h×nh thÞ trẽng ®Çu vµo, đĩu ra.
- T×m hiÓu tũ c, c ph-ng tiÖn ®ĩi chóng (b, o, ®µi, mĩng m, y tÝnh...);

- T×m hiÓu qua c,c b,c o c,o, nghiªn cøu, hái th¶o chuyªn ®Ò vÒ tång nguyªn nghÒ
- T×m hiÓu tã c,c (PASXKD/DAST) cöng lo¹i.

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. "Ph©n tÝch thÈm ®Þnh ph-ng ,n s¶n xuÊt kinh doanh/dù ,n ®Çu t"

6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin

Quy trình kiểm tra và xác minh thông tin về khách hàng sẽ thực hiện qua các nguồn sau:

- Hồ sơ vay vốn trực tiếp của khách hàng
- Thông qua Trung tâm Thông tin Tín dụng
- Các bên hợp/đồng nghiệp, bao gồm các nhà cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị và nhà cung cấp dịch vụ tiêu thụ sản phẩm
- Các cơ quan quản lý trực tiếp khách hàng xin vay (cơ quan nội 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. T×m hiÓu và ph©n tÝch vÒ kh, ch hµng, 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, mức độ rủi ro, khả năng thanh toán và trả nợ

Xem [Phụ lục 7C](#) "Hướng dẫn phân tích 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"

- T×m hiÓu chung vÒ kh, ch hµng
- Siêu tra ®, nh gi, t c, ch và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự

- c) M« h×nh tæ chøc, bè trÝ lao ®éng cña kh, ch hùng
- d) T×m hiÓu vµ ®, nh gi, kh¶ n÷ng qu¶n trÞ ®iÒu hùnh cña kh, ch hùng

6.6.2. Ph©n tÝch ®, nh gi, khả năng tài chính

Bíc 1: KiÓm tra tÝnh chÝnh x, c cña c, c b, o c, o kÕt qu¶ s¶n xuÊt kinh doanh

CBTD tiÕn hùnh x, c minh tÝnh x, c thùc cña chóng víi nh÷ng néi dung t¦i Phô lôc 7D “KiÓm tra tÝnh chÝnh x, c cña c, c b, o c, o kÕt qu¶ s¶n xuÊt kinh doanh”

Bíc 2. Ph©n tÝch, ®, nh gi, t×nh h×nh ho¹t ®éng vµ kh¶ n÷ng tui chÝnh
Thực hiện theo các nội dung thuộc [Phụ lục 7E](#) “Hướng dẫn phân tích, ®, nh gi, t×nh h×nh ho¹t ®éng vµ kh¶ n÷ng tui chÝnh ”

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 hÖ tÝn dông:*

- Sèi víi Chi nh, nh cho vay vµ c, c Chi nh, nh kh, c trong hÖ thèng NHNo & PTNT VN:
 - + D nĩ ng¾n, trung vµ dui h¹n (bao g¸m c¶ nĩ qu, h¹n)
 - + Múc ®Ých vay vèn cña c, c kho¶n vay.
 - + Doanh sè cho vay, thu nĩ.
 - + Sè d b¶o l·nh
 - + Múc ®é tÝn nhiÖm.
 - + Kh, ch hùng ph¶i tho¶ m·n y¸u cÇu “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.
- Sèi víi c, c Tæ chøc tÝn dông kh, c:
 - + D nĩ ng¾n, trung vµ dui h¹n ®Õn thêi ®iÓm gÇn nhÊt (bao g¸m c¶ nĩ qu, h¹n)

- + Môc ®Ých vay vèn cña c, c kho¶n vay.
 - + Sè d b¶o l·nh
 - + Møc ®é tÝn nhiÖm.
- b) *Quan hÖ tiÖn gãi:*
- T¶i NHNo & PTNT VN:
 - + Sè d tiÖn gãi b×nh qu©n.
 - + Doanh sè tiÖn gãi, tû trång so víi doanh thu.
 - T¶i c, c Tæ chøc tÝn dông kh, c
 - + Sè d tiÖn gãi b×nh qu©n.
 - + Doanh sè tiÖn gãi, tû trång so víi 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 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). 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

Môc tiêu cña phÇn nuy nh»m:

- Sà ra kÖt luËn vÒ tÝnh kh¶ thi, hiÖu qu¶ vÒ mÆt tûi chÝnh cña ph-ng, n s¶n xuÊt kinh doanh (PASXKD), kh¶ n-ng tr¶ nî vµ nh-ng rñi ro cã thÓ xËy ra ®Ó phóc vø cho viÖc quyÕt ®Þnh cho vay hoÆc tã chØi cho vay.
- Lûm c- sè tham gia gãp ý, t vËn cho kh, ch húng vay, t¶o tiÖn ®Ò ®Ò ®¶m b¶o hiÖu qu¶ cho vay, thu ®íc nî gèc ®óng h¹n, h¹n chÕ, phßng ngõa rñi ro.
- Lûm c- sè ®Ó x, c ®Þnh sè tiÖn cho vay, thòi gian cho vay, dù kiÖn tiÖn ®é gi¶i ng©n, møc thu nî híp lý, c, c ®iÖu kiÖn cho vay; t¶o tiÖn ®Ò cho

kh, ch húng ho1t 0éng cũ hi0u qu1 v1 01m b1o m0c ti1u 0Çu t cũa Ng0n húng.

CBTD xem xĐt v1 t1ng h1p nh1ng th1ng tin tr1 gi0p cho qu, tr1nh ph0n tÝch PASXKD/DAŠT qua [Ph0 l0c 7G](#) “Danh m0c c0u hái 0i0u tra 0, nh gi, ph-1ng 1n kinh doanh”.

Vi0c ph0n tÝch v1 thÈm 01nh PASXKD/DAŠT sĩ 0ic ti0n húng theo c, c b-íc híng đén t1i [Ph0 l0c 8K](#) “Híng đén ph0n tÝch thÈm 01nh ph-1ng 1n SXKD/DAŠT” cũa [Ch-1ng VIII](#) “Quy tr1nh cho vay v1 qu1n lý tÝn đ0ng doanh nghi0p” nhng 1p đ0ng 0èi víi 0èi t1ng vay vèn l1 kh, ch húng đ0n c.

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. T1i s1n b1o 01m là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thấp rủi ro tín dụng, m1c dĩ 00y kh1ng ph1i l1 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 0ic thùc hi0n qua [Ph0 l0c 8L](#) “H1ng dẫn kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay” cũa [Ch-1ng VIII](#) “Quy tr1nh cho vay v1 qu1n lý tÝn đ0ng doanh nghi0p”.

6.9.2. Ph0n tÝch, thÈm 01nh t1i s1n b1o 01m ti0n 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 (CBTD) lập Báo cáo thẩm định cho vay (BCTĐCV). BCTĐCV lập tại thời điểm vay vốn trong báo cáo thẩm định nêu rõ, có thể nêu rõ kết quả của quá trình thẩm định, phân tích, đánh giá, phân loại, phân tích các khách hàng cùng nhau các ý kiến đề xuất với các đơn vị liên quan của khách hàng.

Tuân theo tổng PASXKD có thể, Cán bộ thẩm định cần lựa chọn hình thức thẩm định nội dung chính, cần thiết, cần liên quan trực tiếp tới hiệu quả tại chính vụ khách hàng nên trình bày PASXKD vụ khách hàng rõ ràng vào BCTĐCV.

Sẽ với những hạn chế vay Chi nhánh, trình bày Chi nhánh cấp trên/TTSH:

Về quá trình tiếp cận với khách hàng, phân loại, phân tích ra trực tiếp tại các Chi nhánh cho nên nội dung Báo cáo thẩm định tại Chi nhánh phải có đầy đủ chi tiết, rõ ràng về tất cả nội dung cần liên quan, làm cơ sở để Ban cấp trên Chi nhánh và Trung tâm điều hành (TTSH) xem xét.

Tại Chi nhánh cấp trên/ TTSH, việc thêm Bên mang tính kiểm tra, thêm Bên là kết quả của thêm Bên của Chi nhánh, là việc thực hiện chính yếu trên hồ sơ vay về mặt các thông tin, báo cáo của Chi nhánh cho Ban B, O, O thêm Bên khi cần chi tiết tất cả các nội dung của việc thực hiện tại các Chi nhánh, nếu thành nhất với phần phụ kết quả tính toán của Chi nhánh thì khi kết thúc tính toán là.

Kết cấu của một BCTSCV việc thực hiện theo **Phụ lục 7M** “*Mẫu báo cáo thêm Bên*”.

6.11. Tái thẩm định khoản vay

- Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN quy Bên gì, trường hợp vay bất bước phải từ thêm Bên theo tổng thể kế. 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.
- Ý nhất hai cán bộ tham gia tại thêm Bên trong đã cả Ý nhất một trình hoặc phải phải tính đồng thuận với. Giám đốc NHCV chịu trách nhiệm cho Bên thuận phục của thêm Bên với tổng khoản vay.

- Tæ t, i thÈm ®Þnh cã tr, ch nhiÖm thÈm ®Þnh li toµn bé hã s- vay vèn, báo cáo thẩm định kiêm kê tr×nh của CBTD vụ ghi rã ý kiÖn của m×nh træn kê tr×nh vÒ viÖc cho vay / kh«ng cho vay ®Ó tr×nh Gi,m ®èc NHCV hoÆc ngêi ®îc uû quyÒn xem xÐt quyÖt ®Þnh vụ chÞu tr, ch nhiÖm vÒ nôi dung c, c c«ng viÖc nãu træn.
- Mãi sù kh, c biÖt gi÷a kÖt qu¶ thÈm ®Þnh vụ t, i thÈm ®Þnh mụ cã thÓ dÉn ®Õn c, c quyÖt ®Þnh kh, c nhau ®Òu ph¶i tr×nh ln Gi,m ®èc NHCV.

6.12. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Tuú theo yªu cÇu vay vèn của kh, ch hùng, kÖt qu¶ thÈm ®Þnh kh, ch hùng vụ quan hÖ vớ kh, ch hùng mụ ng©n hùng quyÖt ®Þnh ph-ng thøc 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 cũng TPTD phải hùp vớ Phßng/Ban Kế hoạch tổng hợp ®Ó:

- Xem xét, c©n ®èi khả năng nguồn vốn ®èi vớ nh÷ng kho¶n vay lín.
- Mua b, n chuyÖn ®æi ngoi tÖ ®èi vớ nh÷ng kho¶n vay ®Ó thanh to, n níc ngoµi.
- Xác định l-i suÊt ,p dông cho kho¶n vay.

6.13.2. Xem xét ®iều kiện thanh to, n:

CBTD cũng TPTD phải hùp vớ Phßng Thanh to, n quèc tÖ xác định nôi dung ®iều kiện thanh to, n và h×nh thøc thanh to, n... ®èi vớ nh÷ng kho¶n vay thanh to, n vớ níc ngoµi.

6.14. Phê duyệt khoản vay

C, c bíc phª duyÖt kho¶n vay bao gồm:

- Bíć 1.** Sau khi nghiên cứu, thêm Ớpnh c, c ỚiỜu kiỜn vay vền, CBTD lẾp Báo cáo thẩm định kiêm Tê tr×nh cho vay theo mẾu trong [Phụ lục 7M](#) kèm hỏ s- vay vền tr×nh TPTD.
- Bíć 2.** Trỏn c- sẽ Tê tr×nh cũa CBTD kèm hỏ s- vay vền, TPTD xem xĐt kiỐm tra, thêm Ớpnh l-i vự ghi ý kiỜn vựo Tê tr×nh vự tr×nh L-nh Ớo.
- Bíć 3.** Họp chỜnh c, c thĩ tíc kh, c theo quy Ớpnh.

CBTD c- n cở ý kiến cũa TPTD Ớó tiỜn hựnh lựm mét hoÆc c, c thĩ tíc sau:

- Yâu cỰu kh, ch hựng bæ sung hỏ s-, tụi liỜu Ớèi vĩ tręng híp cỰn bæ sung c, c ỚiỜu kiỜn vay vền.
- Thêm Ớpnh l-i, bæ sung, chỜnh sỏa tê tr×nh nỜu kh«ng Ớt yâu cỰu.
- Sỏn thừo v- n bừn trừ l-i kh, ch hựng Ớèi vĩ tręng híp tĩ chềi cho vay.

Sau Ớỏ tr×nh TPTD Ớó kiỐm tra l-i nẻi dung, TPTD cũ ý kiỜn Ớỏng ý hay kh«ng Ớỏng ý tr×nh L-nh Ớo quyỐt Ớpnh.

Bíć 4. Căn cứ bộ hồ sơ cho vay, căn cứ ý kiến đề xuất cũa 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 quyỐt Ớpnh:

- + Duyệt Ớỏng ý cho vay.
- + Duyệt cho vay cũ ỚiỜu kiỜn.
- + Kh«ng Ớỏng ý.
- + TrừỜu tẾp hỏp Hẻi Ớỏng t vỀn tÝn đōng Ớó quyỐt Ớpnh Ớèi vĩ tręng híp khoừn vay lín hoÆc phóc típ.

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 L·nh ®¹o ph¶i x,c ®¶nh r·: S· ti·n cho vay, L·i suÊt cho vay, Th·i h¹n cho vay, c,c ®iÒu kiÖn kh,c (nÕu cã).

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) Sơ·n th¶o n·i dung h·p ®·ng/s·e vay v·n

Khi kho¶n vay ®· ®·c L·nh ®¹o duyệt ®·ng ý cho vay vµ h×nh th·c ®¶m b¶o n·i vay. Tr·n c· sẽ n·i dung, ®iÒu kiÖn ®· ®·c duyệt vµ h·p ®·ng m·u, CBTD sơ·n th¶o H·p ®·ng tÝn dông/s·e vay v·n vµ h·p ®·ng b¶o ®¶m ti·n vay cho ph·i h·p ®Ó tr×nh TPTD kiÓm s·t.

Ký k·t h·p ®·ng tÝn dông/s·e vay v·n, h·p ®·ng b¶o ®¶m ti·n vay

TPTD kiÓm tra l·i c,c ®iÒu kho¶n h·p ®·ng tÝn dông/s·e vay v·n, h·p ®·ng b¶o ®¶m ti·n vay theo ®óng n·i dung ®iÒu kiÖn ®· ®·c duyệt:

- NÕu ®óng ký tr×nh L·nh ®¹o.
- NÕu cha ®óng, y·u cÇu CBTD ch·nh s·a l·i.

L·nh ®¹o ký duyệt:

- NÕu ®óng: ký h·p ®·ng tÝn dông.
- NÕu cha ®óng, y·u cÇu ch·nh s·a l·i.

c) Giao, nh·n gi·y t· vµ t·i s¶n b¶o ®¶m ti·n vay

Xem m·c 4.1.1.5. **Ch·ng XII** “B¶o ®¶m ti·n vay”.

d) C,c gi·y t· cÇn kiÓm tra sau khi ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay

Xem Phô lôc 7H “*Híng dến kiỐm tra hồ sơ sau khi ký hợp đồng tín dụng/sæ vay vèn, 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 c,c [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 thêi gian thẩm định, xét duyệt cho vay

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

6.17. Giải ngân

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại **Phô lôc 8O** “*Quy tr×nh giải ngân*” của **Ch-ng VIII** “*Quy tr×nh 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 **Phô lôc 8P** “*Kiểm tra, giám sát khoản vay*” của **Ch-ng VIII** “*Quy tr×nh 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 **Phô lôc 8Q** “*Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh*” của **Ch-ng VIII** “*Quy tr×nh 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: trãi nợ, thu nợ, gia nợ, chuyển nợ, 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. Tắt toàn khoản vay

Khi khách hàng trả hết nợ, CBTD tiến hành phê duyệt hợp với bên phần tử toàn về chi trả, kiểm tra vào sổ toàn trả nợ gốc, lãi, phí... Về tắt toàn khoản vay.

6.20.2. Thanh lý hợp đồng bảo lãnh/Sẻ vay vãng

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo lãnh/Sẻ vay vãng theo thỏa thuận trong hợp đồng bảo lãnh/Sẻ vay vãng. Ký kết: Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng bảo lãnh/Sẻ vay vãng ngừng hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trong hợp đồng 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 trình giấy tờ, tại sân thổ chấp, chứng cớ.

6.21.2. Thủ tục xuất kho giấy tờ, tại sân thổ chấp, chứng cớ.

CBTD lập biên bản giao trả tại sân bộ phận nơi 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 môc 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 Phê duyệt 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 kinh doanh ngân hàng, CBTD phải tập hợp các 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

- Sæ hé khÈu, chøng minh th (®èi víi kh, ch hùng vay ViÖt Nam); hé chiÖu (®èi víi kh, ch hùng vay níc ngoµi). Kh, ch hàng cÇn xuÊt tr×nh b¶n chÝnh ®Ó CBTD xem xÐt ®èi chiÖu, CBTD sau ®ã sã lu b¶n sao.
- X, c nhÈn cña chÝnh quyÒn ®Pa ph-ng vÒ ch÷ ký vµ thêng tró/t¹m tró tì ®Pa ph-ng ®èi víi kh, ch hùng vay
- C, c giÊy tê cÇn thiÖt kh, c theo quy ®Þnh cña ph, p luËt.

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

- C, c v'n b¶n c«ng nhÈn t c, ch tæ hùp t, c, t c, ch d©n sù (®èi víi kh, ch hùng lµ tæ hùp t, c)
- Sæ hé khÈu, chøng minh th (®èi víi kh, ch hùng vay ViÖt Nam); hé chiÖu (®èi víi kh, ch hùng vay níc ngoµi) (B¶n sao)
- Bi¹n b¶n thµnh lÛp tæ vay vèn
- GiÊy ®¬ng ký kinh doanh (nÕu cã);
- GiÊy phÐp hµnh nghÒ ®èi víi ngµnh nghÒ cÇn giÊy phÐp;
- GiÊy tê x, c nhÈn ®íc giao, thuª, sô dông ®Êt, mÆt níc (®èi víi hé n«ng, l©m, ng, di¹m nghiÖp);
- GiÊy phÐp ®, nh b¾t thuû s¶n, h¶i s¶n, ®¬ng kiÓm tµu thuyÒn (®èi víi hé ®, nh b¾t thuû h¶i s¶n);
- C, c giÊy tê cÇn thiÖt kh, c theo quy ®Þnh cña ph, p luËt.

Kh, ch hùng vay vèn tã lÇn thø hai trë ®i kh«ng ph¶i gù c, c tui liÖu trê trê hùp cã sù thay ®æi, bæ sung vèn, ®Pa chØ... ph¶i sao gù Ng©n hùng cho vay ®Ó kÞp thêi bæ sung hã s-.

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 ®Ồ nghP vay vèn.
- b) Giấy x,c nhỀn lụ c,n bé nh©n viªn/Thư cam kết hỗ trợ của c¬ quan qu¶n lý lao ®éng
- c) X,c nhỀn/ giấy tē chøng minh vÒ thu nhỀp hùng th,ng/thu nhỀp kh«ng thêng xuyªn của c¬ quan qu¶n lý lao ®éng/ng©n hùng (trong trêng híp nhỀn tiÒn kiÒu hòi), vÝ dƠ nh hợp đồng thuê nhà, thuê xe, v.v..
- d) B¶n sao Híp ®ảng lao ®éng (trong ®ã cho thÊy thêi gian ®· c«ng t,c Ýt nhÊt 12 th,ng)
- e) C,c giấy tē hợ trÍ kh,c chøng minh vÒ viÖc mœc ®Ých, nhu cÇu sô đông vèn, kỖ ho¹ch tr¶nĩ, v.v..

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

- a) Giấy ®Ồ nghP vay vèn.
- b) KỖ ho¹ch s¶n xuÊt kinh doanh.
- c) B,ơ c,ơ t¶nh h×nh s¶n xuÊt kinh doanh, n¬ng lúc tụi chÝnh, t¶nh h×nh ®· vay nĩ ē c,c tæ chøc tÝn đông, c,c tæ chøc, c, nh©n kh,c vµ c,c nguån thu nhỀp ®Ó tr¶nĩ.
- d) Báo cáo kỖt qu¶ kinh doanh dự tính cho ba năm tới vµ c¬ sẽ tÝnh to,n
- e) C,c tụi liÖu kh,c.

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. Siêu tra nhân gia, tổ chức vụ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự
Câu hỏi Siêu 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 cả phụ nữ chủ hộ hoặc người đại diện của hộ, có 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 kinh doanh của cơ quan chức năng có hiệu lực trong thời hạn cho vay?

2. Mức hình thức, bề trầy xước, bề trầy xước của khách hàng vay (đối với khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh)

Câu hỏi Siêu tra:

- Quy mô hoạt động kinh doanh?
- Cơ cấu tài sản có hoạt động sản xuất kinh doanh?
- Số lĩnh vực kinh doanh?
- Cơ cấu lao động trực tiếp và gián tiếp?
- Tuổi trung bình, thời gian công việc, mức thu nhập.
- Mức thu nhập bình quân
- Năng lực tài chính của mức thu nhập trung bình, các chính sách thuế
- Hiệu quả sản xuất: Doanh số bán hàng, hiệu quả của giá trị gia tăng
- Trách nhiệm của chủ đầu tư

3. T×m hiÓu vµ ®, nh gi, kh¶ n¶ng qu¶n trÞ c¶a ngâi chñ hé, l·nh ®¹o tæ hîp t,c, chñ trang tr¹

B, o c, o phÇn nµy g¸m c¸ nh÷ng vÊn ®Ò sau:

- Th«ng tin vÒ c, nh©n, chñ hé/ ban qu¶n lý tæ hîp t,c-
- Tr×nh ®é chuyªn m«n
- Kh¶ n¶ng, kinh nghiÖm, c, ch thøc qu¶n lý, ®¹o ®øc c¶a c, nh©n, chñ hé/ban qu¶n lý tæ hîp t,c. C,c kÕt qu¶ ®· ®¹t ®îc thÓ hiÖn qua:
 - + Gi, trÞ doanh thu gia t¶ng
 - + Møc l·i ®îc c¶i thiÖn
 - + Møc ®é gi¶m chi phÝ
 - + Møc thu nhËp gia t¶ng
- Kh¶ n¶ng qu¶n lý chÆt chñ c,c kho¶n nî c¶a kh, ch hµng
- Uy tÝn c¶a c, nh©n, chñ hé/ban qu¶n lý tæ hîp t,c
- Kh¶ n¶ng n¾m b¾t thÞ trêng
- Nh÷ng mèi quan hÖ gi÷a c,c c, nh©n trong ban qu¶n lý vµ møc ®é hîp t,c lÊn nhau
- Ai lµ ngâi ra quyÕt ®Þnh thùc sù trong tæ hîp t,c?
- Nh÷ng thay ®æi vÒ ngâi qu¶n lý.
- LiÖu c, nh©n, chñ hé/ban qu¶n lý tæ hîp t,c c¸ ®îc kÞp thêi vµ chÝnh x,c nh÷ng th«ng tin vÒ nh÷ng thay ®æi c¶a thÞ trêng, vÒ t×nh h×nh kinh tÕ vµ c,c xu hớng c¶a ngµnh ho¸ ®éng?
- Ban qu¶n lý c¸ kh¶ n¶ng ra c,c quyÕt ®Þnh ðùa vµo c,c th«ng tin t¹i chÝnh kh«ng?
- ViÖc ra quyÕt ®Þnh c¸ ph¶i ®îc tËp trung vµo mét ngâi vµ c, ch thøc qu¶n lý c¶a h¸ hay kh«ng?

PHỤ LỤC 7D.

**KIỂM TRA TÍNH CHÍNH XÁC CỦA BÁO
CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH**

(,p đông @èi vớ kh, ch húng xin vay phóc vô nhu cÇu s¶n xuÊt kinh doanh)
Sèi vớ nh÷ng cÇu hái kh«ng thÓ tr¶ lîi “Cã” hoÆc “Kh«ng”, CBTD cÇn @, nh
dÊu vµo phÇn “Th«ng tin bæ sung” rã ghi chi tiÕt xuèng phÇn dñi cña b¶ng
mÿy @Ó tæng hìp vµo b, o c, o thÊm @bñh kh, ch húng.

Kiểm tra b, o c, o kết quả sản xuất kinh doanh			
	<i>Tr¶ lîi Cã</i>	<i>Tr¶ lîi Kh«ng</i>	<i>Th«ng tin bæ sung</i>
LiÖu cã nh÷ng kho¶n cho vay kh«ng thÓ thu hải @íc n»m trong phÇn c, c kho¶n ph¶i thu?			
LiÖu húng tãn kho @íc @bñh gi, chÝnh x, c? LiÖu nh÷ng húng háng hoÆc kh«ng sø dông @íc bÞ tÝnh gúp vµo phÇn ghi húng tãn kho mÿy kh«ng?			
Kiểm tra lñi chi tiÕt c, c kho¶n vay/tr, ch nhiÖm nñ			
Kiểm tra cÈn thÊn nh÷ng kho¶n thanh to, n/nh÷ng kho¶n thu chÊ xõ lý cã gi, trÞ lín			
Kiểm tra lñi cÈn thÊn c, c chi tiÕt vÒ nh÷ng tÿ s¶n cè @bñh, @Æc biÕt lÿ nh÷ng kho¶n cã gi, trÞ lín.			
LiÖu c, c ho, @-n mua thiÕt bÞ cã @íc phÇn biÕt tổ nh÷ng kho¶n ph¶i tr¶ nãi chung?			
LiÖu nh÷ng kho¶n øng tríc @· thùc sù @íc nhÊn hoÆc nh÷ng kho¶n @Æt cãc @· @íc thu? LiÖu nh÷ng kho¶n mÿy cã bao gãm nh÷ng kho¶n mớc lÿ nh÷ng kho¶n vay ngÇn húng?			
Nh÷ng chi phÝ tr¶ tríc hoÆc nh÷ng chi phÝ tÝch dãn cã @íc hñch to, n?			
LiÖu nh÷ng kho¶n thu b, n húng, chi phÝ mua, chi phÝ b, n húng vµ chi phÝ hính chÝnh chung còng nh thu nhËp/chi phÝ phi hoñt @éng @íc phÇn loñi chÝnh x, c? Kiểm tra lñi c, c chi tiÕt cña mçi kho¶n mớc mÿy			
Kiểm tra cÈn thÊn nh÷ng chi tiÕt @»ng sau nh÷ng kho¶n thu nhËp/chi phÝ phi hoñt @éng			
Kiểm tra nh÷ng chi tiÕt cña nh÷ng kho¶n thu			

những/khoản lệ bất thường, các biết lượng những khoản cả gì, trả lãi. Sẽ với những khoản lệ tổ chức bản tại sản cò phân h÷u h×nh, việc bản tại sản phẩm các x, c nên.			
---	--	--	--

PHỤ LỤC 7E.

**PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH
HOẠT ĐỘNG VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH**

A. Sẽ với c, c kh, ch hùg vay vèn sản xuất kinh doanh**1. Txnh h×nh sản xuất**

CBTD ph©n tÝch theo néi dung híng đến t¸i [Phụ lục 8H](#) phÇn Txnh h×nh sản xuất của [Ch-ng VIII](#) “Quy tr×nh cho vay vµ qu¸n lý tÝn dông doanh nghiÖp”.

2. Txnh h×nh b, n hùg

- a. Nh÷ng thay ¸i vÒ doanh thu
 - Doanh thu c, c lo¸i sản phẩm của c, c n¸m vÒ sẽ lĩnh vµ gi, tr¸.
 - Nh÷ng thay ¸i vÒ doanh thu với tổng kh, ch hùg vµ sản phẩm
 - Nh÷ng y¸u tè ¸nh hēng ¸n sù thay ¸i nuy (t¸ng gi¸m nhu cÇu, tr×nh é sản xuất, chÊt lĩnh sản phẩm, c, c èi th¸ c¸nh tranh, v.v...)
- b. Ph-ng ph, p vµ tæ chøc b, n hùg
 - Tæ chøc, c, c ho¸t éng b, n hùg
 - Doanh thu trùc tiÕp, gi, n tiÕp
 - Lo¸i h×nh b, n hùg cả doanh thu gi, n tiÕp (th«ng qua c, c ¸i lý ph©n phèi t¸i ¸a ph-ng, ¸i lý b, n bu«n, b, n lí, c, c c«ng ty th-ng m¸i)
- c. C, c kh, ch hùg
 - Txnh h×nh vµ kh¸ n¸ng tr¸ n¸ của c, c kh, ch hùg chÝnh
 - Sù ¸nh gi, của kh, ch hùg vÒ sản phẩm bán ra
- d. ChÝnh s, ch khu¸ch tr-ng sản phẩm èi với việc t¸ng sản phẩm hoặc khi xuất hiÕn sản phẩm mới
- e. Gi, b, n của sản phẩm: Nh÷ng thay ¸i trong gi, b, n sản phẩm, ph-ng ph, p ¸t gi,, mèi quan hÖ với kh, ch hùg, c, c nh©n tè ¸nh hēng t¸i sù thay ¸i nuy, txnh h×nh gi¸m gi, (bao g¸m hoặc lo¸i trở c, c y¸u tè nh hoa h¸ng, chi phÝ vèn chuy¸n, chi¸t khÊu, l-i suÊt)

- a) Khách hàng cần những nguồn thu nhập nào để chi trả? CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp giấy tờ chứng minh nguồn gốc thu nhập. Những nguồn thu nhập chính của tổ chức (còn gọi là thu nhập từ hoạt động kinh doanh), tiền cho thuê nhà, phòng trọ, tiền lãi (hấp thụ cho thuê), tiền gửi và lãi tiền gửi ngân hàng (sẽ tính tiền, v.v.), các loại thu nhập khác từ các nguồn khác nhau, v.v... Cần xem xét các nguồn thu nhập đã nêu trên mức độ trong thời gian khoảng bao lâu.
- b) Khách hàng làm nghề gì? nghề đã cũ hay mới thu nhập ổn định hay không?
- c) Khách hàng sở hữu thu nhập của mình như thế nào? CBTD phải kiểm tra và xác định việc sở hữu thu nhập của khách hàng, để biết được những biến động liên quan đến tài sản dù rằng dự định ra số tiền gì nữa để chi trả vay của ngân hàng.
- d) Gia đình của khách hàng cần bao nhiêu tiền? Họ cần tiền để quan tâm đến khoản vay hay không? Vì sao? Họ làm những nghề gì để thu nhập ổn định hay biến động? Nếu phải ngừng hoạt động thì tiền vay từ ngân hàng sẽ ra sao?
- e) Hiện tại họ đã vay tiền ngân hàng chưa? Nếu đã thì vì sao không vay tiếp tiền ngân hàng nữa? Nếu không thì vì sao bây giờ lại xin vay nữa như cần vay tiền?
- f) Khách hàng cần chi trả bao nhiêu thu nhập hàng tháng để trả tiền lãi vay?
- g) Khách hàng cần bao nhiêu tiền để gặp vào phòng kinh doanh/dù là ngân hàng? (đối với khách hàng vay tiền kinh doanh)

Sẽ chi trả với yêu cầu và tài sản để chi trả sẽ như thế nào? [Ch-
ng IV](#) “Chính sách tín dụng chung”.

Việc phân tích tại chính thức và tài sản để chi trả và phân bổ vốn xuất kinh doanh sẽ được trả bởi [Phụ lục 7G](#) “Danh mục điều tra, nội dung, nội dung kinh doanh”

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

Sẽi với nh÷ng c©u hái kh«ng th tr¶ lîi “Cã” hoÆc “Kh«ng”, CBTD cÇn ®, nh dÊu vµo phÇn “Th«ng tin bæ sung” r¶ ghi chi tiÕt xu«ng phÇn dñi cña b¶ng ng nuy ®Ó tæng hîp vµo b, o c, o thÊm ®Þnh kh, ch hËng.

1. K ho¹ch kinh doanh nh th nào lµ phñ hîp với kh, ch hËng vay vèn?			
a. Kh, ch hËng cã ph¶i lµ nh÷ng ngêi phñ hîp với c«ng viÖc kinh doanh?	Tr¶ lîi Cã	Tr¶ lîi Kh«ng	Th«ng tin bæ sung
* Cã th b¾t ®Çu vµ vËn h¹nh c«ng viÖc kinh doanh cña riªng hã?			
* Hã tiÕn h¹nh kinh doanh v× nh÷ng lý do hîp lý?			
* Hã hiÓu r»ng c«ng viÖc kinh doanh ®· ẽ trong ®Çu?			
* Hã cã kinh nghiÖm trong ng¹nh kinh doanh nuy?			
* Hã cã kinh nghiÖm qu¶n lý?			
* Hã cã nh÷ng kü n¹ng kü thuËt cÇn thiÕt?			
b. LiÖu hã cã ®ñ sc ®Ó b¾t ®Çu c«ng viÖc kinh doanh kh«ng?			
* Hã sñ cÇn tÊt c¶ bao nhiªu tiÕn?			
* Hã ®· chuÈn bÞ mét b¶n b, o c, o vÒ t¹nh tr¹ng t¹i s¶n cng nh c, c kho¶n nñ cña m¹nh cha?			
* Hã cã ®ñ tiÕn ®Ó trang tr¶i nh÷ng chi phÝ ph, t sinh tñ khi c«ng viÖc kinh doanh b¾t ®Çu cã l-i?			
* Hã cã th ®a bao nhiªu vèn vµo kinh doanh?			
* Hã ®a ra nh÷ng b¶o ®¶m g× cho kho¶n vay?			

2. Kh, ch hËng vay vèn ®Æt k ho¹ch kinh doanh g×?			
* Hã b, n nh÷ng s¶n phÈm hoÆc dÞch vñ nµo?			
* C«ng viÖc kinh doanh mµ hã dù ®Þnh thùc hiÖn thuéc ng¹nh nµo?			
* Hã cã nh÷ng th«ng tin g× vÒ ng¹nh kinh doanh nuy?			
- Nh÷ng xu hñng hiÖn tñ cña ng¹nh nuy?			
- T-ng lai cña ng¹nh nuy lµ l©u d¹i?			

- Doanh sẽ bán ra trung bình?			
- Mục lợi gộp?			
- Các rủi ro khi bán cho chủ nhà cung cấp?			
- Các rủi ro khi mua hàng?			
- Khoản lãi thu được nếu mua hàng sẽ SXKD của khách hàng này là bao nhiêu?			
- Tiền vốn trả cho nhà cung cấp?			
- Nhà cung cấp vô tình môi giới bên các hiệp hội kinh doanh?			
- Tính toán chi phí tranh chấp trên?			
* Công việc kinh doanh cần có tài khoản ngân hàng?			
* Liều cần có bất kỳ kinh doanh tổ chức trên nới nhà?			

3. Nghi vấn câu hỏi xác định trên			
* Hãy xác định trên của mình theo:			
- Quy mô?			
- Vốn trả nhà lý?			
- Vốn trả của sản phẩm?			
- Tuổi tác, giới tính, mức thu nhập và khu vực của khách hàng			
* Hãy trả lời mục gì, bán dựa trên sẽ như?			
- Tính từ khi bắt đầu kinh doanh?			
- Trên sẽ chi phí?			
* Hãy chọn loại hàng để mua cho sản phẩm?			
* Hãy biết nhà cung cấp và khách hàng tiềm năng của mình theo các tiêu thức:			
- Hãy mua gì?			
- Hãy mua ở đâu?			
- Dịch vụ tốt và sau khi bán hàng mong chờ?			
- Tại sao mua?			
- Hãy mua hàng xuyên suốt?			
* Ai là người bắt đầu kinh doanh của bạn?			
* Nhà cung cấp sản phẩm mua bán ra sẽ từ hàng hóa?			
* Nhà cung cấp sản phẩm của bạn là gì?			
* Nhà cung cấp sản phẩm của bạn là gì?			
* Nhà cung cấp sản phẩm của bạn là gì?			
* Nhà cung cấp sản phẩm của bạn là gì?			
* Nhà cung cấp sản phẩm của bạn là gì?			

* Hà sĩ xử lý nh thỡ nựo òềi vớ:			
- Phấn ợng cĩa kh, ch hựng			
- Phấn ợng lậ vớ xóc tiỗn b, n hựng			
* Hxnh thợc xóc tiỗn nựo sĩ lự phĩ híp nhết vớ lậ hxnh kinh doanh cĩa hà?			
- Tiỗp thp trức tiỗp			
- Xóc tiỗn b, n hựng			
- C, c tậ chỷ vự ến phềm th-ng mậ			
- V« tuyỗn truyền hxnh			
- B, o chỷ			
- Tụi trỉ			
* Nh÷ng chi phỷ quống c, o nự lự bao nhiu?			
* Liỗu hà cũ biỗt mợc òé b, n hựng cộn thiỗt òó hợ vèn?			

4. KỖ ho¹ch ho, tậ chỷnh

* Hà cũ biỗt cộn bao nhiu vèn òó b½t òợ?			
- Nhự xợng vự thiỗt b?			
- C, c c«ng cô vự m, y mặ?			
- C, c đợng cô òó kinh doanh?			
- Chi phỷ ph, p lự			
- Ph-ng tiỗn vến tậ?			
- Lĩng òợ vựo nguy²n vết liỗu ban òợ/hựng t²n kho òó b, n?			
- Chi phỷ thu² vự c«ng nỉ ban òợ?			
- Chi phỷ òiỗn vự c, c tiỗn ých kh, c?			
* Chi phỷ hựng th, ng cũ hà lự bao nhiu?			
- Nguy²n vết liỗu?			
- Tiỗn c«ng?			
- Cho nhự thợ ph?			
- Quống c, o?			
- Chi phỷ ng©n hựng?			
- Chi phỷ òiỗn vự nh²n liỗu?			
- Bợo hiỗm			
- Chi phỷ thu²			
- Chi phỷ vến chuyón?			
- Bợo đĩng?			
- Chi phỷ bu phềm vự v²n phởng phềm			
- Sĩỗn tho²i, fax vự telex, v.v..			
- Thanh to, n thu² mua?			
- Chi phỷ l-i vay			

- Nhu cầu cần nhận			
* Khách hàng xin vay sẽ mất bao lâu để bắt đầu lãi suất?			
- 1 tháng			
- 3 tháng			
- 12 tháng			
- Hơn 12 tháng			
* Cần bao nhiêu tiền để bắt đầu vận hành kinh doanh từ khi cần?			
- Cần bao nhiêu tiền để bắt đầu vận hành cho 12 tháng đầu tiên			
- Bề sung ngân hàng khi cần tiền mặt			
* Nguồn vốn từ đâu?			
- Vay ngân hàng			
- Vốn liên doanh			
- Vốn riêng			
- Vốn của nhà đầu tư			
- Tổ chức công ty tại chính (thu mua)			
* Liều có hoạch kinh doanh cần để làm việc mới lãi suất hợp lý cho sẽ tiền dù để bán ra đầu tư vào kinh doanh?			
* Liều cần để có hoạch kinh doanh khi cần tiền để vay?			
* Có hoạch kinh doanh khi cần tiền để vay?			
- Doanh thu bán hàng nhà hơn 10% so với dù?			
- Chi phí để kinh doanh 10% do để tiền để?			
- Khi cần tiền để xuất để mong để 6%?			
- Liều để để để để để để để để để để để?			
* Liều cần để để để để để để để để để để để?			
- Để để để để để để để để để để để?			
- Để để để để để để để để để để để?			

5. Các vấn đề về các sự kiện tại chính

* Cần để để để để để để để để để để để?			
* Cần để để để để để để để để để để để?			
* Cần để để để để để để để để để để để?			
* Cần để để để để để để để để để để để?			
* Cần để để để để để để để để để để để?			

mục ngân hàng tiếp ra?			
* Hà cả thố tỹnh từ lổ sđn phđm trđn cđ sẽ giđ?			
* Hà cả thố tỹnh tđn chi phđ nguyđn vđt liđu?			
* Chi phđ quđn lý phđn xđng đđc phđn bđ trđn mét đđn vđ sđn phđm nh thđ nđo?			
* Sđn lđng tđi thđu đđc bđ đđp chi phđ vđn hđnh kinh doanh?			

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 / Sæ vay vèn	<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 Tæ vay vèn (ví dụ họp lụ tæ vay vèn)	<ul style="list-style-type: none"> - Việc chấp nhận khoản tín dụng này đã được thông qua. - Ngêi ký các hợp đồng tín dụng/sæ vay vèn 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 (nŌu cã)
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	<ul style="list-style-type: none"> - Phải là bản chính

tải/máy móc	<ul style="list-style-type: none">- 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

Bíć 1. Chøng tĩ gi¶i ng©n

- Chøng tĩ cũa kh, ch hµng

CBTD yu cÇu kh, ch hµng cung cÊp c, c h s-, chøng tĩ vÒ mc ®Ých s dng tiền vay ®Ó gi¶i ng©n, gm:

- + Híp ®ng cung øng vÊt t, hµng ho, , dch v.
- + B¶ng k c, c kho¶n chi chi tiết, k hoạch chi phÝ, bin b¶n nghim thu,...
- + Si vi ho, ®-n, chøng tĩ thanh to, n, trong trng híp c th Chi nh, nh cũ th yu cÇu xuÊt trình c, c b¶n gc hoc ch yu cÇu bn vay lit kê danh mục (vµ chu tr, ch nhim vÒ tÝnh trung thực cũa b¶ng lit kê) ®Ó ®i chiu trong qu, trình kiểm tra s dng vốn vay sau khi gi¶i ng©n.
- + Thng b, o np tin vµo ti kho¶n cũa Ng©n hµng ®i vi nh-ng kho¶n vay thanh to, n vi nc ngoµi (®· x, c ®nh trong híp ®ng tÝn dng).

- Chøng tĩ cũa Ng©n hµng

CBTD híng dn kh, ch hµng hµm chnh nội dung chøng tĩ theo mẫu sau:

- + Híp ®ng b¶o ®¶m tiền vay trong trng híp kh, ch hµng cha hµm thµnh thi tc b¶o ®¶m tiền vay.
- + B¶ng k rt vốn vay
- + U nhiệm chi.

Bíć 2. Trnh duyệt gi¶i ng©n

- a. CBTD sau khi xem xét chøng tĩ gi¶i ng©n ni trn, nu ® ®iu kin gi¶i ng©n th trình TPTD.
- b. TPTD kiểm tra li ®iu kin gi¶i ng©n vµ nội dung trình cũa CBTD:
 - Nu ®ng ý: ký trình l-nh ®o.
 - Nu cha ph híp, yu cÇu CBTD chnh sa li.

-
- Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, trình lên Bộ quy định

c. Lệnh ủy quyền ký duyệt:

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

Bí 3. Nội dung tín vụ cho vay và quản lý tín dụng dân cư

a. CBTD nhận lại chứng từ ủy quyền ký duyệt cho vay, nội vụ m, y tính các thông tin để làm rõ của khoản vay theo Hợp đồng nhận lại qua m, y tính của ngân hàng.

b. CBTD chuyển nhượng chứng từ ủy quyền ký duyệt cho các Phòng nghiệp vụ có liên quan như sau:

- Chứng từ gửi chuyển nhượng Phòng Kế toán:
 - + Hợp đồng tín dụng (nếu mới rút về LCN ủy quyền).
 - + Bảng kê rút về vay.
 - + Ủy nhiệm chi.
 - + Chứng từ khác (nếu có).

Phòng Kế toán cần có chứng từ trên thực hiện hạch toán theo quy trình thanh toán trong nóc vụ theo dõi nư vay theo Bảng theo dõi nư vay

- Chứng từ chuyển nhượng Phòng quản vòn (nếu có):
 - + Sổ nghđ chuyển vòn về tài vớ trng híp khoản vay lín cả 11h h- ềng Ồn c- chđ Ồu hính vòn theo quy Ồnh của Chi nh, nh
 - + Hợp đồng mua bán ngoại tđ về tài vớ trng híp khoản vay cón phđi chuyển Ồi ngoại tđ.
- Chứng từ chuyển nhượng Phòng thanh toán quèc tđ về tài vớ trng híp thanh toán vớ nóc ngoại Ồ mẽ L/C hoặc thanh toán tếp trung.
 - + Hợp đồng tín dụng/Sæ vay vòn
 - + 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 nê vay, khai thác khi cần thiết hoặc lưu các sao kê liên quan theo nội dung: ngày tháng, năm ghi nhận; số tiền ghi nhận; lãi suất, p. đông; ngày tháng, năm thu nê; số tiền thu nê, lãi; d. nê tổng thê liên quan; số tiền gia hạn nê; thê gian gia hạn nê; số tiền chuyển nê qu, hạn; thê hạn chuyển nê qu, hạn...

1.2. Khai thác phần mềm liên quan

Ngoài các sổ theo dõi khoản vay trên, CBTD thông qua sổ đông phần mềm liên quan theo dõi quản lý khoản vay, nếu phát hiện sẽ liêu h. ch. to, sai lệch với h. s. tín dụng phải báo cáo với TPTD phê duyệt với các phòng cả liên quan để xử lý.

2. Kiểm tra mức độ sử dụng vốn vay, việc trả 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 tỏ

- Kiểm tra trực, trong khi gọi điện
- Kiểm tra sau khi gọi điện.

Sở dĩ kiểm tra như vậy, quý khách cần phải biết xuất phát từ đâu của TPTD thì hình thức kiểm tra mới có ý nghĩa đối với việc vay, việc mà khách hàng cần phải vay của khách hàng thông qua: các dịch vụ theo dõi của khách hàng; chứng tỏ, họ có thể nhận được (chi tiêu mặt, chuyển khoản, chi phí...); chứng tỏ thanh quyết toán, thanh lý hợp đồng.

2.2. Kiểm tra tài khoản ngân hàng

- Thời gian kiểm tra để thực hiện
- Thời gian việc chi trả (việc, hạn mức, mức lãi suất...)

2.3. Lập biên bản kiểm tra

Sau khi kiểm tra, CBTD lập biên bản kiểm tra về mặt ý nghĩa đối với việc vay của khách hàng và việc mà khách hàng vay Ngân hàng. Nếu khách hàng sử dụng sai mặt ý nghĩa hoặc phát sinh những vấn đề cả nguy cơ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng, CBTD cần báo cáo TPTD để xử lý liên quan đến việc quyết định cho vay hoặc cần phải thu hồi nợ trái hạn...

3. Kiểm tra, phân tích hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tại chính vụ khách hàng và tỷ lệ đồng của khách hàng

Cách thức kiểm tra:

- 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 báo cáo tài chính.

Nếu những yêu cầu trên đã được đáp ứng thì tình hình tín dụng của khách hàng, CBTD cần ý kiến báo cáo TPTD trình Giám đốc để cũng khách hàng tham gia phân phối khách hàng, ngừng cho vay hoặc tiến hành thu hồi nợ từ đó.

4. Kiểm tra các biện pháp báo cáo tài chính vay

Sẽ với TSBS (kể cả tại sản của nhà báo cáo ba) là một mặt, thiết lập, nhập xăng... CBTD phải thông qua kiểm tra trên hồ sơ báo cáo tài chính vay và kiểm tra tại sản tài chính trên đó kép thể xử lý các vấn đề phát sinh như mất mát, hỏng, giảm giá, trộm, có sự chuyển nhượng sở hữu, người sử dụng, bảo quản; mục đích sử dụng có sự thay đổi? Tình hình khai thác công năng, hoạt động? Những biến động về giá trị tài sản do tăng, giảm giá thị trường, do khai thác sử dụng, bảo quản tài sản

Sẽ với trên hợp khoản vay của báo cáo hàng báo cáo của ban ba, CBTD phải thông qua kiểm tra và theo dõi từng lúc tại chính của nhà báo cáo ba để báo cáo thực hiện nghĩa vụ của ban ba khi cần 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

(p đồng @èi vớ kh, ch hụng c, nh@n vay ng%4n h1n @Ó thùc hi@n ph-ng, n SXKD vµ dPch v@)

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

(,p đông @èi vớ kh, ch hụng c, nh©n vay tiªu dõng)

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. Tổng dụng kết quả tính điểm tín dụng
 - 6.12. Lập báo cáo thẩm định cho vay
 - 6.13. Tỉ lệ thêm vốn cho vay
 - 6.14. Xác định phân bổ nhu cầu cho vay
 - 6.15. Xem xét khả năng nguồn vốn điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTSH
 - 6.16. Phê duyệt khoản vay
 - 6.17. Ký kết hợp đồng, hiệp định bảo lãnh tín dụng, giao nhận giấy tờ vụ TSBS
 - 6.18. Thời gian thêm vốn, 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 rất sốn theo với môc đích giúp cho qu, trình vay điôn ra thềng nhê, khoa hăc, hân chổ, phâng ngôa rôi ro vư nong cao chêt lêng tyn đông, gáp phçn p, p ong nguy mét têt h-n nhu cçu vay vên cĩa kh, ch hụng doanh nghiêp. Quy trình nưy còng x, c pnh ngêi thùc hiôn c«ng viêc vư tr, ch nhiôm cĩa c, c c, n bé liân quan trong qu, trình cho vay.

Quy trình nưy rất sốn theo trăn nguyên tđc tuôn thĩ các v-n bñn ph, p lý hiôn hụng liân quan tĩ qu, trình cho vay vư quñn lý tyn đông do NHNN VN và NHNo & PTNT VN ban hụng.

([Phụ lục 1A](#) - "Danh môc v-n bñn ph, p lý")

Nh-ng néi dung cĩa Quy trình cho vay vư quñn lý tyn đông doanh nghiêp cĩa thố rất sôa ðæi vư bæ sung ðó phĩ hĩp vĩ nh-ng luê, quy pnh mĩ cĩa c, c cêp cĩa thêm quyôn vư yâu cçu thùc tũ nh»m nguy cụng hoùn thiôn vư nong cao khñ nng quñn lý rôi ro, chêt lêng tyn đông trong hũ thềng NHNo & PTNT VN.

2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay

2.1. Phạm vi áp dụng

Ch-ng nưy quy pnh chỉ tiôt quy trình cho vay vư quñn lý tyn đông doanh nghiêp , p đông trong toùn bé hũ thềng NHNo & PTNT VN bao gảm: Trung tøm ðiôu hụng, c, c Sê Giao dph và Chi nh, nh trong cñ nĩc.

2.2. Đối tượng được vay bao gồm:

- Kh, ch hụng Viôt Nam bao gảm DNNN, hĩp t, c x-, c«ng ty TNHH, c«ng ty cæ phçn, DN cĩa vên ðçu t nĩc ngoi vư c, c tæ chøc kh, c cĩa ðñ ðiôu kiôn tĩi ðiôu 94 cĩa Bê luê døn sũ, DNTN vư c«ng ty hĩp danh.
- Kh, ch hụng nĩc ngoi bao gảm c, c ph, p nhøn nĩc ngoi.

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, tiếp 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 cũ 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 chúng 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 liên kết với doanh nghiệp liên doanh.
- Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp, các biểu đồ các mối quan hệ quy định về quyền hạn, trách nhiệm.
- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc (Tăng Giám đốc), Kế toán trưởng hoặc người quản lý về tài chính của doanh nghiệp và người đại diện pháp nhân của doanh nghiệp.
- Thêi hạn hoạt động 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 tổng lợi nhuận sau thuế [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 pháp luật, dù không 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 pháp nhân dù không được 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)
- Sèi vớ nh÷ng kho¶n vay vùn b»ng ngoµi t , kiểm tra m c đích vay vùn    m bảo ph i h p với quy định quản lý ngoµi h i hi n h nh.

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 ph  i   i th  c t   t  i s  n xuất kinh doanh c  a khách hàng     t  m hi  u th  m thông tin v  :

- Ban l  nh đạo của khách hàng vay vùn
- T  nh tr  ng nh  u x  ng, m  y m  c thi  t b  , k   thuật, quy trình c  ng nghệ hiện c   c  a khách hàng
- T  nh h  nh hoạt động sản xuất kinh doanh c  a khách hàng
-    nh gi , t  i s  n b  o     m n  i vay (n  u c  )

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

- T  m hi  u gi , c   , t  nh h  nh cung cầu trên th  p tr  ng    i v  i s  n ph  m c  a ph  ng   n s  n xuất kinh doanh/d   án   u t   (PASXKD/DA  T)
- T  m hi  u qua c  c nh  u cung cấp thiết bị, nguy  n v  t li  u    u v  o, c  c nh  u ti  u th   s  n ph  m t  ng t   c  a PASXKD/DA  T        nh gi , t  nh h  nh th  p tr  ng    u v  o,    u ra.
- T  m hi  u t   c  c phòng ti  n    i ch  ng (b  o,    i, m  ng m  y t  nh...); t   c  c cơ quan quản lý nh  u n  c, quản lý doanh nghi  p...
- T  m hi  u qua c  c b  o cáo, nghi  n c  u, h  i th  o chuy  n     v   t  ng ngành ngh  
- T  m hi  u t   c  c PASXKD/DA  T c  ng l  i.

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

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

- Hỏi và vay vốn trực tiếp của khách hàng
- Thông qua Trung tâm Thông tin Tín dụng
- Các bên liên quan/đối tác liên quan, bao gồm các nhà cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị và nhà cung cấp dịch vụ 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 địa phương)
- Các ngân hàng mục khách hàng vay vốn/trực tiếp vay vốn
- Các phương tiện thông tin đại chúng và các cơ quan pháp luật (công an, tòa 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, mức hình thành chi phí, chi phí 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) Sơ bộ tra cứu, ghi chép và nắm vững pháp lý
- c) Mức hình thành chi phí, chi phí lao động của doanh nghiệp
- d) Tìm hiểu và nắm vững, khả năng quản lý tài sản của ban lãnh đạo

6.6.2. Phân tích đối tượng, khả năng tài chính

Bí quyết 1. Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính

Mét @i@u quan tr@ng l@ ph@i ki@ tra t@nh ch@nh x,c c@ b,o c,o t@i ch@nh c@ kh,ch h@ng vay v@n tr@c khi b@t @Çu ði vào ph@n t@ch chóng. C,c b,o c,o t@i ch@nh, k@ c@ nh@ng báo cáo ðã ki@ toán, nhi@u khi kh@ng chØ @ic m« t@ theo híng t@ch c@ c@ ð@ng ý, m@ c@n c@ thÓ v« t@nh b@ sai l@ch. Vi@c ki@ tra bao g@m xem x@t c,c ngu@n s@ li@u, ð÷ li@u do doanh nghi@p l@p, chØ @é k@ to,n ,p ð@ng, t@nh ch@nh x,c c@ c,c s@ li@u k@ to,n v@ @ic th@ hi@n qua Phô lôc 8G “*H@ng ð@n ki@ tra c,c b,o c,o t@i ch@nh*”

Bíc 2. Ph@n t@ch, @,nh gi, t@nh h@nh ho@t @éng v@ kh@ n@ng t@i ch@nh

a) T@nh h@nh s@n xu@t v@ b,n h@ng

CBTD th@c hi@n theo n@i dung h@ng ð@n t@i [Ph@ lục 8H](#) “*H@ng ð@n ph@n t@ch, @,nh gi, t@nh h@nh ho@t @éng*”

b) Ph@n t@ch v@ t@i ch@nh c@ng ty

CBTD th@c hi@n theo n@i dung h@ng ð@n t@i [Ph@ lục 8I](#) “*H@ng ð@n ph@n t@ch, @,nh gi, t@i ch@nh c@ng ty*”

6.6.3. Ph@n t@ch tình hình quan h@ v@i ng@n h@ng

CBTD xem x@t t@nh h@nh quan h@ v@i ng@n h@ng c@ kh,ch h@ng tr@n nh÷ng kh@ya c@nh sau. Lu ý r@ng vi@c t@m hi@u th@ng tin kh@ng chØ ð@ng l@i @ t@nh h@nh hi@n t@i, m@ c@n c@ t@nh h@nh trong qu, khø, bao g@m:

a) Xem xét quan hệ tín dụng

- Sàng lọc Chi nhánh cho vay và các Chi nhánh khác trong hệ thống NHNo & PTNT VN
 - + Đánh giá, trung bình (nếu cần, nếu).
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Doanh số cho vay, thu nhập.
 - + Số dư tiền gửi/tín dụng
 - + Mục đích tín dụng.
 - + Khả năng thanh toán của "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.
- Sàng lọc các Tài khoản tín dụng khác
 - + Đánh giá, trung bình (nếu cần, nếu).
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Số dư tiền gửi/tín dụng
 - + Mục đích tín dụng.

b) Xem xét quan hệ tài khoản

- Tài khoản NHNo & PTNT VN:
 - + Số dư tài khoản bình quân.
 - + Doanh số tài khoản, thu nhập so với doanh thu.
- Tài khoản các Tài khoản tín dụng khác.
 - + Số dư tài khoản bình quân.
 - + Doanh số tài khoản, thu nhập 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

Môc tiêu:

- Xác định rõ ràng về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của PASXKD/DAĐT, khả năng trả nợ và lợi nhuận rõ ràng để có thể đưa ra quyết định phê duyệt cho vay hoặc từ chối cho vay.
- Dự kiến sẽ tham gia gặp ý, tài sản cho khách hàng vay, tài sản ở đâu để đảm bảo hiệu quả cho vay, thu nhập từ việc cho vay, hiện tại, hiện có, phải có ngay rồi.
- Dự kiến sẽ có các khoản tiền cho vay, thời gian cho vay, dù khi nào tiền sẽ gửi ngân hàng, mức thu nhập hợp lý, các khoản chi cho vay; tài sản ở đâu cho khách hàng vay hoặc để đảm bảo hiệu quả và đảm bảo môc tiêu của Ngân hàng.
- Xác định rõ ràng khả năng trả nợ của khách hàng vay và

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. Tại sân bay để là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thiểu rủi ro tín dụng, mặt khác để có thể không phải 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 *Phô lôc 8L* “*Hướng dẫn kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay*”

6.9.2. Phân tích, thêm rủi ro tại 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 thêm rủi ro theo các nội dung trên, CBTD phân lập Báo cáo thêm rủi ro cho vay (BCTSCV) tại liều đính kèm trong Báo cáo phân tích, có thể thông qua kết quả của quy trình thêm rủi ro, thêm gì,

ph- ng , n @Çu t xin vay vèn cña kh, ch hụng cùng nh c, c ý kiÕn @Ò xuÊt @èi víi c, c @Ò ngh p cña kh, ch hụng.

Tuú theo tổng PASXKD/DAŞT cô thÓ, C, n bé thÈm @Pnh chæn lùa linh ho t nh- ng néi dung chÝnh, cÇn thiÕt, cã liªn quan tróc tiÕp tí hiÕu qu¶ tui chÝnh vµ kh¶ n- ng tr¶ nê PASXKD/DAŞT vµ kh, ch hụng @Ó @a vµo BCTŞCV.

Sèi víi nh- ng kho¶n vay chi nh, nh tr×nh lªn Chi nhánh cấp trên/Trung T@ m SiÒu Hµnh

V× qu, tr×nh tiÕp cÈn víi kh, ch hụng, ph- ng , n @íc diÕn ra tróc tiÕp t*i* c, c Chi nh, nh cho nªn néi dung B, o c, o thÈm @Pnh t*i* Chi nh, nh ph¶i @¶m b¶o chi tiÕt, @Çy @ñ tÊt c¶ néi dung cã liªn quan, lµm c- h sẽ @Ó c, c cÊp l- nh @ 10 Chi nh, nh vµ TTŞH xem xÐt.

T*i* Chi nhánh cấp trên/TTŞH, viÖc thÈm @Pnh mang tÝnh kiÓm tra, thÈm @Pnh l*i* kÕt qu¶ @· thÈm @Pnh cña Chi nh, nh , l*i* @íc thùc hiÕn chñ yÖu trªn hã s- h vay vèn vµ c, c th«ng tin, b, o c, o cña Chi nh, nh cho nªn B, o c, o thÈm @Pnh kh«ng cÇn chi tiÕt tÊt c¶ c, c néi dung nh @· thùc hiÕn t*i* c, c Chi nh, nh , nÕu theng nhÊt víi ph- ng ph, p vµ kÕt qu¶ tÝnh to, n cña Chi nh, nh th× kh«ng nhÊt thiÕt ph¶i tÝnh to, n l*i*.

KÕt cÊu cña mét BCTŞCV @íc thùc hiÕn theo [**Phụ lục 8T**](#).

6.13. Tái thẩm định khoản vay

- Tæng Gi, m @èc NHNo & PTNT VN quy @Pnh gi, trÞ kho¶n vay ph¶i @íc t*i* thÈm @Pnh theo tổng thêi kú.
- Ít nhÊt hai c, n bé tham gia tæ t*i* thÈm @Pnh trong @ã cã Ýt nhÊt mét tr- eng hoÆc phã phßng tÝn dông lụ thụn viªn. Nh- ng thụn viªn nuy kh«ng ph¶i lµ CBTD @· thÈm @Pnh lÇn @Çu kho¶n xin vay nuy. Gi, m @èc NHCV chÞu tr, ch nhiÖm chØ @Pnh thụn phÇn cña tæ thÈm @Pnh @èi víi tổng kho¶n vay.

- Tæ t, i thÈm ®Pnh cã tr, ch nhiÖm thÈm ®Pnh li kh, ch hËng vµ to¸n bé hã s- vay vèn mét c, ch ®éc lËp, ghi râ ý kiÖn cña mnh trªn tª trình vÒ viÖc cho vay / kh«ng cho vay ®Ó trình Gi, m ®èc NHCV hoÆc ngi ®ìc uû quyÒn xem xÐt quyÖt ®Pnh vµ chÞu tr, ch nhiÖm vÒ nội dung c, c c«ng viÖc nu trªn.
- Mãi sù kh, c biÖt gi÷a kÖt qu¶ thÈm ®Pnh vµ t, i thÈm ®Pnh mµ cã thÓ dÉn ®Õn ®Õn c, c quyÖt ®Pnh kh, c nhau ®Òu ph¶i trình ln Gi, m ®èc NHCV ®Ó ra quyÖt ®Pnh cuèi cïng.
- Thêi gian t, i thÈm ®Pnh kh«ng vît qu, 03 ngµy ®èi vói mét kho¶n vay ng¾n h¹n vµ 05 ngµy ®èi vói mét kho¶n vay trung- dµi h¹n.

6.14. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Tuú theo yu cÇu vay vèn cña kh, ch hËng, kÖt qu¶ thÈm ®Pnh kh, ch hËng vµ quan hÖ vói kh, ch hËng mµ ng©n hËng quyÖt ®Pnh ph-ng thøc 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 cũng TPTD phải hiệp với Ban/ Phòng Kế hoạch tổng hợp ®Ó:

- Xem xét, c©n ®èi kh¶ nng ngun vèn ®èi vói nh÷ng kho¶n vay lín.
- Mua b, n chuyÖn ®i ngoi tÖ ®èi vói nh÷ng kho¶n vay ®Ó thanh to¸n níc ngoµi.
- Xác định l-i suÊt ,p dõng cho kho¶n vay.

6.15.2. Xem xét ®iÒu kiÖn thanh to¸n

CBTD cũng TPTD phải hiệp với Phòng Thanh toán quốc tế xác định nội dung ®iÒu kiÖn thanh to¸n và hnh thøc thanh to¸n... ®èi vói nh÷ng kho¶n vay thanh to¸n vói níc ngoµi.

6.16. Phê duyệt khoản vay

Các bước phê duyệt khoản vay bao gồm:

- Bước 1.** Sau khi nghiên cứu, thêm thành viên điều kiện vay vào, CBTD lập Báo cáo thẩm định kèm Tên vay cho vay theo mẫu trong [Phụ lục 8T](#) kèm hồ sơ vay vào vay vào vay vào TPTD.
- Bước 2.** Trưởng sẽ Tên vay của CBTD kèm hồ sơ vay vào, TPTD xem xét kiểm tra, thêm thành viên ý kiến vào Tên vay vào vay vào vay vào.
- Bước 3.** Hoàn chỉnh các thủ tục theo quy định.

CBTD cần có ý kiến của TPTD trước khi thực hiện một hoặc các thủ tục sau:

- Yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu cần thiết theo quy định.
- Thêm thành viên, bổ sung, chỉnh sửa tên vay nếu không đạt yêu cầu.
- Số tiền vay và bản trả lời khách hàng cần thiết theo quy định cho vay.

Sau khi vay TPTD trước kiểm tra lại nội dung, TPTD cần ý kiến đồng ý hay không đồng ý vay vào vay vào quy định.

Bước 4. Căn cứ hồ sơ 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 vào, Ban lãnh đạo NHCV sẽ quyết định:

- Duyệt đồng ý cho vay.
- Duyệt cho vay các điều kiện.
- Không đồng ý.

0 Sau ra HĐTD và văn bản khi quyết định cần thiết theo quy định vay vào vay vào vay vào.

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 L·nh ®¹o ph¶i x,c ®¶nh r·: S· ti·n cho vay, L·i suÊt cho vay, th·i h¹n cho vay, c,c ®iÒu kiÖn kh,c (nÕu cã).

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) So¹n th¶o néi dung h·p ®¶ng

Khi kho¶n vay ®· ®i·c L·nh ®¹o duyÖt ®¶ng ý cho vay vµ h×nh thøc ®¶m b¶o n· vay ã ®·c xác định, tr¶n c· sẽ néi dung, ®iÒu kiÖn ®· ®i·c duyÖt vµ h·p ®¶ng m·u, CBTD so¹n th¶o H·p ®¶ng tÝn dông vµ h·p ®¶ng b¶o ®¶m ti·n vay cho ph·i h·p ®Ó tr×nh tr·ng ph¶ng tÝn dông kiÓm so,t.

b) Ký kết h·p ®¶ng tÝn dông, h·p ®¶ng b¶o ®¶m ti·n vay

Tr·ng ph¶ng tÝn dông kiÓm tra l·i c,c ®iÒu kho¶n h·p ®¶ng tÝn dông, h·p ®¶ng b¶o ®¶m ti·n vay theo ®óng néi dung ®iÒu kiÖn ®· ®i·c duyÖt:

- NÕu ®óng ký tr×nh L·nh ®¹o.
- NÕu cha ®óng, yªu cÇu c,n bé tÝn dông chØnh s·a l·i.

L·nh ®¹o ký duyÖt:

- NÕu ®óng: ký h·p ®¶ng tÝn dông.
- NÕu cha ®óng, yªu cÇu chØnh s·a l·i.

c) Giao, nh·n gi·y t· vµ t·i s¶n b¶o ®¶m ti·n vay

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại môc 4.1.1.5. [Ch-ng XII](#) “B¶o ®¶m ti·n vay”.

d) C,c gi·y t· cÇn kiÓm tra sau khi ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại [Phô lôc 8Q](#) “Híng d·n kiÓm 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 theo 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 **Phô lôc 80** “*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 **Phô lôc 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 **Phô lôc 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 trường hợp khác nhau của khoản vay gồm: trả nợ trước hạn, thu nợ trước hạn, gia hạn nợ, chuyển nợ, khoản nợ, v.v., xem **Chương XI** “*Quản lý nợ có vấn đề*”.

6.22. Thanh lý hợp đồng tín dụng**6.22.1. Thanh toán khoản vay**

Khi khách hàng trả hết nợ, CBTD tiến hành phối hợp với bên phôi kế toán để chi trả, kiểm tra và xác nhận trả nợ gốc, lãi, phí... theo thỏa thuận khoản vay.

6.22.2. Thanh lý hợp đồng tín dụng

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng ký kết: Khi bản vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng ngừng hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trong hợp bản 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 trình tự giải chấp, tại sân chờ, chờ chờ.

6.23.2. Xuất kho giải chấp, tại sân chờ, chờ chờ.

CBTD lập biên bản giao trả tại sân chờ để làm rõ việc vay trả 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 môc 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 **Phô lôc 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 kinh doanh ngân hàng, CBTD phải hợp tác với các phòng ban khác trong ngân hàng tiếp xúc 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 chức năng cấp thêm quyền (Sẽ với khách hàng hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Như vậy, khách hàng lưu tâm chức năng)
2. Giấy phép của cấp cơ cấp thêm quyền cấp (Sẽ với khách hàng lưu doanh nghiệp hoạt động theo luật của cấp ngoại)
3. Quyết định thành lập của Công ty TNHH một thành viên (Sẽ với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp)
4. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (Sẽ với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Luật Hợp tác xã)
5. Giấy phép hành nghề của ngành nghề của giấy phép (Sẽ với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Luật Hợp tác xã)
6. Bản ghi nhận góp vốn, danh sách thành viên (Sẽ với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp)
7. Các tài liệu khác liên quan tài quản lý vốn tại sở
8. Hợp đồng liên doanh (Sẽ với doanh nghiệp liên doanh)
9. Sơ đồ tổ chức hoạt động của doanh nghiệp (Sẽ với các doanh nghiệp đã có Sơ đồ tổ chức)
10. Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, hoặc đăng ký mở sẽ xuất nhập khẩu (nếu cần).
11. Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, người đại diện pháp nhân (Tăng Giám đốc hoặc Giám đốc), Kế toán trưởng.
12. Nghị quyết của hội đồng quản trị xin vay của HĐQT, Đại hội đồng, v.v.. ghi rõ việc ưu quyền hoặc các quyết định của cấp thêm quyền trong quan hệ vay vốn: văn bản của Hội đồng quản trị, ưu quyền của Tăng Giám đốc, Giám đốc cho người khác ký hợp đồng... (yêu cầu bản chính)
13. Quy chế phân cấp quản lý tại chính quyền của doanh nghiệp đã phân cấp.

14. Văn bản ủy quyền hoặc báo lệnh vay vốn của cơ quan cấp trên cả thêm quyền (nếu cần) (đề nghị báo vấp hích toàn phó thuộc) (yêu cầu báo chính)

15. Các giấy tờ khác cần liên quan (mẫu đơn, chấp ký...) (yêu cầu báo chính).

Lu ý: S-n vP h¹ch to,n kinh tỐ phô thuéc ph¶i cấ v'n b¶n uû quyÒn vay vèn cĩa ®i diÒn ph,p nh©n. Néi dung uû quyÒn ph¶i thÓ hiÒn râ: mœc d nî cao nhÊt, thêi h¹n vay vèn, môc Ých vay vèn vµ cam kỐt tr¶ nî thay khi S-n vP phô thuéc kh«ng tr¶ ®íc nî.

PHỤ LỤC 8B. DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY

Danh mục các tài liệu đính kèm theo các yêu cầu của các khoản vay. CBTD các khách vay phải cung cấp đầy đủ các tài liệu này:

1. Giấy tờ đăng ký vay
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 tài khoản.

Sẽ với pháp nhân hoạt động kinh doanh từ 02 năm, yêu cầu gửi báo cáo tài chính theo 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 nội NHNN & PTNT VN, tại các tác động tín dụng trong và ngoài nước.
6. Bảng kê các khoản phải thu, phải trả.
7. Các hợp đồng kinh tế (về vận chuyển, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v.)
8. Phân bổ sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (theo kế hoạch vay ngân hàng).
9. Hồ sơ các liên quan (hợp đồng bảo hiểm vận chuyển, dù có chi phí hoạt động kinh doanh duy trì)

Riêng @èi víi c,c kho¶n vay trung dài h¹n/theo dù ,n @Çu t, kh, ch h¹ng cÇn cung cÊp tham nh÷ng t¹i liÖu sau:

Hả s- vÒ dù ,n vay vèn

1. B,o c,o nghi¹n cøu tiÕn kh¶ thi (nÕu cũ); B,o c,o nghi¹n cøu kh¶ thi hoÆc B,o c,o @Çu t nÕu dù ,n chØ cÇn lÊp B,o c,o @Çu t.
2. QuyÕt @Þnh ph¹ duyÕt dù ,n @Çu t cũa cÊp cũ thÈm quyÒn.
3. C,c v'n b¶n, hả s- bæ sung kh,c (viÖc y¹u cÇu ph¶i tuú theo tÝnh chÊt, @Æc @iÓm cũa tổng dù ,n cô thÓ).
4. ThiÕt kÕ kü thuÊt vµ tæng dù to,n; quyÕt @Þnh ph¹ duyÕt thiÕt kÕ kü thuÊt, tæng dù to,n cũa cÊp cũ thÈm quyÒn (nÕu cũ, cũ thÓ bæ sung tr-íc khi gi¶i ng©n). Nh÷ng dù ,n nhãm A, B nÕu cũa cũ thiÕt kÕ kü thuÊt vµ tæng dù to,n @íc duyÕt th× trong quyÕt @Þnh @Çu t ph¶i quyÕt @Þnh mÆc vèn cũa tổng h¹ng mÆc chÝnh vµ ph¶i cũ thiÕt kÕ vµ dù to,n h¹ng mÆc c«ng tr×nh @íc cÊp cũ thÈm quyÒn duyÕt.

C,c v'n b¶n kh,c

1. C,c quyÕt @Þnh, v'n b¶n chØ @¹o, tham gia ý kiÕn, c,c v'n b¶n li¹n quan chÕ @é u @-i, h¹ trÍ... cũa c,c cÊp, c,c ng¹nh cũ li¹n quan (ChÝnh phñ, Bé KÕ ho¹ch vµ @Çu t, Ng©n h¹ng Nhự níc, Bé Khoa h¹c c«ng nghÖ vµ m«i trêng ...) (nÕu cũ).
2. Ph¹ chuÈn B,o c,o @,nh gi, t,c @éng m«i trêng, phßng ch,y ch÷a ch,y (chØ víi nh÷ng dù ,n cũ y¹u cÇu).
3. T¹i liÖu @,nh gi,, chøng minh ngu¹n cung cÊp nguy¹n vÊt liÖu, thP trêng cũa dù ,n (nÕu cũ).
4. QuyÕt @Þnh giao @Êt, cho thu¹ @Êt, híp @ảng thu¹ @Êt / thu¹ nhự xèng @Ó thùc hiÕn dù ,n (nÕu cũ).
5. C,c v'n b¶n li¹n quan @Õn viÖc @Òn bĩ, gi¶i phãng mÆt b»ng, chuÈn bP mÆt b»ng x©y dùng (nÕu cũ).
6. Th«ng b,o kÕ ho¹ch @Çu t h¹ng n'ím cũa cÊp cũ thÈm quyÒn (@èi víi nh÷ng dù ,n mii, vay vèn theo kÕ ho¹ch Nhự níc).
7. Th«ng b,o chØ ti¹u kÕ ho¹ch @Çu t @èi víi Doanh nghiÖp lụ th¹nh vi¹n cũa Tæng công ty (nÕu cũ).
8. B,o c,o khèi lĩng @Çu t h¹ng th¹nh, tiÕn @é triÓn khai thùc hiÕn dù ,n (nÕu dù ,n @ang @íc tiÕn h¹nh @Çu t).

9. Tội lỗi chứng minh về việc nhận đủ tiền gốc và lãi của khoản vay tham gia nhận đủ tiền (nếu nhận được tiền gốc và lãi của khoản vay tham gia nhận đủ tiền).
10. Giấy phép xấp xỉ (nếu là công ty yêu cầu phải có Giấy phép xấp xỉ).
11. Các văn bản liên quan đến quy trình nhận đủ tiền: pháp luật kinh doanh, luật thuế, luật lao động, luật bảo hiểm, luật giao thông... (các thông tin sau).
12. Hợp đồng thi công xây dựng, cung cấp thiết bị, pháp luật hợp đồng xây dựng, luật thi công (các thông tin sau).
13. Các hợp đồng vận chuyển (nếu có).
14. Các tội lỗi khác liên quan đến nhận đủ tiền (nếu có).

Lưu ý: Sẽ có những dự án chuyển đổi, CBTD phải chi trả danh mục các tội lỗi trên và có yêu cầu khác nhau cung cấp những tội lỗi cần thiết.

PHỤ LỤC 8C.
DANH MỤC HỒ SƠ BẢO ĐẢM TIỀN VAY

1. Trên hip cho vay kh«ng cã tui s¶n ®¶m b¶o

- GiÊy cam kết c¶a kh, ch h¶ng v vic thùc hin b¶o ®¶m b»ng tui s¶n khi ®¶c ®-n v¶ trùc tiếp cho vay yªu cÇu (theo c, c quy ®¶nh c¶a ph, p luÛt). Th«ng thng néi dung cam kết nuy cã th th hin th¶nh mét ®iu kho¶n trong hip ®ng t¶n dông.
- Ch ®¶nh c¶a ChÝnh phñ v việc cho vay kh«ng cã b¶o ®¶m ®i víi kh, ch h¶ng (nu việc cho vay kh«ng cã b¶o ®¶m theo ch th¶ c¶a ChÝnh phñ)

2. Trên hip b¶o ®¶m b»ng tui s¶n c¶a kh, ch h¶ng

Tuú tng lo¶i tui s¶n cã c, c giÊy t kh, c nhau. Trong ® mét s lo¶i giÊy t chñ yu gm:

- GiÊy t ph, p lý chng nhn quyn s h÷u tui s¶n. Trong ®, mét s lo¶i chñ yu nh sau:
 - + Si víi tui s¶n cã ®¶ng ký quyền s h÷u: GiÊy t b¶n chÝnh quyn s h÷u tui s¶n.
 - + Ph¶ng tin vn t¶i tÇu thuyn: GiÊy chng nhn ®¶ng ký, giÊy php lu h¶nh.
 - + St ®ai v¶ tui s¶n g¾n liên tr¶n ®t: GiÊy chng nhn quyn s dông ®t v¶ c, c giÊy t liên quan ®n tui s¶n g¾n liên tr¶n ®t.
 - + Ho, ®-n, văn ®-n chng t liên quan, c, c bin b¶n b¶n giao, quyt ®¶nh giao tui s¶n (nu tui s¶n do cp tr¶n c¶a kh, ch giao)
 - + C, c chng t cã gi, (s tit kim, kú phiu, tr, i phiu....)
- GiÊy chng nhn b¶o him tui s¶n (no tui s¶n ph¶i b¶o him theo quy ®¶nh c¶a ph, p luÛt).
- C, c lo¶i giÊy t kh, c liên quan.

3. Trên hip b¶o ®¶m b»ng tui s¶n h¶nh th¶nh t vốn vay

- Giấy cam kết thỏa chấp tại sân hình thành tổ vèn vay trong đã nêu ra qu, trxn hình thành tại sân vụ bụn giao ngay c, c giấy tê liên quan Ôn tại sân khi ôc hình thành.
- Cng v'n của ChÝnh phñ cho phĐp ôc bño ôm bng tại sân hình thành tổ vèn vay (nũu viÔc bño ôm bng tại sân hình thành tổ vèn vay theo chØ thĐ của ChÝnh phñ).

4. Tröng híp bño l-nh bng tại sân của b^n thø ba

Ngoài c, c giấy tê nh ôiÔm (2) cĐn cÇn cũ:

- Cam kết bño l-nh bng tại sân của b^n thø ba ô kh, ch hụng vay vèn.

5. Hả s- thõ chÉp quyÔn sô dõng ôEt

- Híp ông thõ chÉp gi, trĐ quyÔn sô dõng ôEt (theo mEu ôÝnh kìm).
- Giấy chõng nhËn quyÔn sô dõng ôEt (bñn chÝnh).
- TrÝch lôc bñn ôả thõa ôEt.
- Chõng tõ nép tiÔn thu^a ôEt (cã thÓ lụ bñn sao song phñi cũ chõng nhËn của cng chõng NN)
- Vụ c, c giấy tê kh, c cũ liên quan.

Chó ý: Hả s- do kh, ch hụng cung cÉp 01 bé cho CBTD lụm ôÇu mòi giao nhËn, trong qu, trxn thõ lý hả s- cũ thÓ lụ c, c bñn sao chõp, nhng khi giñi ng©n phñi lụ bñn gèc hoÆc bñn sao cng chõng. Rìang hả s- vÒ bño ôm tiÔn vay phñi lụ bñn gèc (bñn chÝnh).

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. Tóm tắt 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
- c. Những thay đổi trong cơ cấu quản lý
- d. Những thay đổi về công nghệ hoặc thiết bị
- e. Những thay đổi trong sản phẩm
- f. Lịch sử về các quy trình liên kết, hợp tác, giải thích
- h. Lợi nhuận kinh doanh của công ty hiện nay là gì
- i. Khả năng chính trị và xã hội của công ty sau các hoạt động kinh doanh
- j. Sự kiện pháp lý

Những thông tin này rất đáng chú ý, chung về khách hàng hiện tại cũng như tính chất tranh chấp của công ty trong tương lai. Sự kiện về điều kiện thi đấu hoặc biết liệu công ty đã thất bại trong việc thay đổi bản ngoại công khách hàng mới rằng hoạt động.

2. Sự kiện pháp lý, hợp tác, hợp tác 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 pháp nhân của năng lực pháp luật dân sự (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 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 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. Siêu thị, quy chế tác chức của khách hàng vay vốn cả thóc hiện ra và phân bổ tác chức, quản trị, siêu thị?
- g. Giấy phép mua, chứng nhận kinh doanh, giấy phép kinh doanh của các hiện lực trong thời hạn cho vay?
- h. Khách hàng vay vốn ngân hàng hạch toán phụ thuộc có giấy ủy quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp?

3. Mục hình tác chức, bề trí lao động của doanh nghiệp

- a. Quy mô hoạt động của doanh nghiệp lớn hay nhỏ?
- b. Các chức năng hoạt động sản xuất kinh doanh?
- c. Sản phẩm, trình độ lao động?
- d. Các chức năng 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 thăng tiến lương
- h. Năng lực nhân viên trong việc thu hút công nhân ngoại
- j. Hiện quả sản xuất: Doanh sản trên đơn vị, hiện quả của giá trị gia tăng
- k. Trình độ kỹ thuật:
 - Trình độ các nhân viên, kinh nghiệm và lĩnh vực của các kỹ sư chính trong công ty
 - Trình độ các nhân viên và công nhân kỹ thuật nghiệp vụ và phát triển và doanh sản và thi đấu, phát triển các sản phẩm mới, kỹ thuật, mẫu mã, hợp tác công nghệ, trình độ các công nghệ của đội ngũ nhân viên

4. Xem hiện quả và, nh giá, kết quả quản trị siêu thị của ban lãnh đạo

Năng lực tin cậy phân mục gồm:

- a) Danh sách ban lãnh đạo công ty
- b) Trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo công ty

- c) TÝnh c, ch, @Æc @iÓm (sù s½n sụng tr¶ ñi) cña c, nh©n ngêi @øng @Çu/ban l·nh @¹o
- d) Kh¶ ñng, kinh nghiÖm, c, ch thøc qu¶n lý, @¹o @øc cña ngêi l·nh @¹o cao nhÊt vµ ban @i¶i hµnh. C, c kÖt qu¶ @· @¹t @íc thÓ hiÖn qua:
- Gi, trÞ doanh thu gia t'ng
 - Møc @é gi¶m/kiÖm chÖ møc t'ng chi phÝ
 - Møc lãi nhuËn gia t'ng
 - Kh¶ ñng qu¶n lý chÆt chñ c, c kho¶n ñi cña kh, ch hµng
- e) Uy tÝn cña l·nh @¹o trong vµ ngoµi doanh nghiÖp
- f) Kh¶ ñng n¾m b¾t thÞ tröng cña ban l·nh @¹o
- g) Nh÷ng mèi quan hÖ gi÷a c, c c, nh©n trong ban l·nh @¹o vµ møc @é híp t, c lén nhau
- h) Ai lµ ngêi ra quyÖt @Þnh thùc sù (vai trß @Çu tµu) cña c«ng ty?
- i) Nh÷ng biÖn @éng vÒ nh©n sù l·nh @¹o cña c«ng ty
- j) LiÖu ban l·nh @¹o cũ @íc th«ng b, o kÞp thêi vµ chÝnh x, c vÒ nh÷ng thay @æi cña b¶n th©n c«ng ty, vÒ t¸nh h¸nh kinh tÕ vµ c, c xu húng cña ngµnh kh, ch hµng ho¸t @éng
- k) Ban l·nh @¹o cũ kh¶ ñng qu¶n lý ðua vµo c, c th«ng tin tµi chÝnh kh«ng?
- l) Ban l·nh @¹o lµ chñ sè h÷u hay hã @íc tr¶ l·ng?
- m) ViÖc ra quyÖt @Þnh cũ ph¶i @íc tËp trung vµo mét ngêi vµ c, ch thøc qu¶n lý cña hã hay kh«ng?

PHỤ LỤC 8G.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Sẽi vớ nh÷ng c©u hái kh«ng thÓ tr¶ lîi “Cã” hoÆc “Kh«ng”, CBTD cÇn ®,nh dÊu vµo phÇn “Th«ng tin bæ sung” r¶i ghi chi tiÕt xu«ng phÇn dúi cña b¶ng nµy ®Ó tæng hîp vµo b, o c, o thÈm ®Þnh kh, ch hµng.

1. KiÓm tra B¶ng tæng kÕt t¹i s¶n			
a. PhÇn t¹i s¶n Cã	Tr¶ lîi Cã	Tr¶ lîi Kh«ng	Th«ng tin bæ sung
LiÖu cã nh÷ng kho¶n tÝn dông kh«ng thÓ thu h¶i bÞ tÝnh vµo t¹i kho¶n c, c kho¶n ph¶i thu?			
LiÖu hµng t¶n kho ®îc ®Þnh gi, chÝnh x, c? LiÖu nh÷ng hµng háng hoÆc kh«ng sø dông ®îc bÞ tÝnh gộp vµo t¹i kho¶n nµy kh«ng?			
KiÓm tra l¶i chi tiÕt c, c kho¶n vay/tr, ch nhiÖm nî cña c, c t¹i kho¶n liªn quan ®Õn ban gi, m ®èc			
KiÓm tra cÈn thÈn nh÷ng kho¶n thanh to, n/nh÷ng kho¶n thu chø xõ lý cã gi, trÞ lín			
ViÖc khÊu hao c, c t¹i s¶n cø ®Þnh h÷u h×nh cã ®îc thùc hiÖn theo quy t¾c? Cã x¶y ra viÖc thoã hoÆc thiÖu khÊu hao kh«ng? Cã sù thay ®æi nµo trong ph-ng ph, p khÊu hao ®ang , p dông?			
Nguyªn t¾c vÒ kÕ to, n chi phÝ, nh lµ chi phÝ vèn hoÆc chi phÝ sõa ch÷a cã ®îc xem xÐt mét c, ch tho¶ ®, ng?			
KiÓm tra l¶i cÈn thÈn c, c chi tiÕt vÒ nh÷ng t¹i s¶n cø ®Þnh v« h×nh, ®Æc biÕt lµ nh÷ng kho¶n cã gi, trÞ lín, bao g¸m c¶ c, c vÊn ®Ò liªn quan ®Õn khÊu hao			
LiÖu kh, ch hµng vay cã kho¶n ®Çu t nµo vµo nh÷ng c«ng ty con/c«ng ty kh, c ho¹t ®éng kÐm hiÖu qu¶? ViÖc ®Þnh gi, nh÷ng kho¶n ®Çu t nµy ®· tho¶ ®, ng cha?			
C, c bót to, n khÊu hao ®îc ghi chÐp ®Òu ®Æn?			
b. PhÇn t¹i s¶n Nî			
LiÖu c, c ho, ®-n mua thiÕt bÞ vµ c, c ho, ®-n			

phi ho ¹ t @éng kh _c cã @íc ph©n biÖt tã nh÷ng kho ¹ n ph ¹ i tr ¹ nãi chung?			
LiÖu nh÷ng kho ¹ n øng tríc @· thùc sù @íc nhËn hoÆc nh÷ng kho ¹ n @Æt cãc @· @íc thu? LiÖu nh÷ng kho ¹ n nuy cã bao gãm nh÷ng kho ¹ n môc lụ nh÷ng kho ¹ n vay ng©n hùng?			
Nh÷ng chi phÝ tr ¹ tríc hoÆc nh÷ng chi phÝ tÝch dãn cã @íc h ¹ ch to _n ?			
C _c kho ¹ n dù phßng cÇn thiÖt cã @íc ph©n bæ @Çy @ñ? §©u lụ lý do cña nh÷ng kho ¹ n rút tiÖn tã nh÷ng kho ¹ n dù phßng @ã?			

2. KiÓm tra B_o c_o L_i L_c

	Tr ¹ lëi Cã	Tr ¹ lëi Kh«ng	Th«ng tin y ^a u cÇu
LiÖu nh÷ng tùi kho ¹ n, bao gãm thu b _n hùng, chi phÝ mua, chi phÝ b _n hùng vµ chi phÝ hùnh chÝnh chung còng nh thu nhËp/chi phÝ phi ho ¹ t @éng @íc ph©n lo ¹ i vµ ph©n bæ chÝnh x _c ? KiÓm tra l ¹ i c _c chi tiÖt cña mçi kho ¹ n môc nuy			
LiÖu cã nh÷ng t ¹ ng/gi ¹ m @ét biÖn vÒ doanh thu cho/c _c kho ¹ n mua tã c _c c«ng ty con? KiÓm tra l ¹ i chi tiÖt @»ng sau nh÷ng t ¹ ng/gi ¹ m cña c _c kho ¹ n ph ¹ i thu tã c _c c«ng ty con.			
KiÓm tra cÈn thËn nh÷ng chi tiÖt @»ng sau nh÷ng kho ¹ n thu nhËp/chi phÝ phi ho ¹ t @éng			
KiÓm tra nh÷ng chi tiÖt cña nh÷ng kho ¹ n thu nhËp/kho ¹ n lç bÊt thêng, @Æc biÖt lụ nh÷ng kho ¹ n cã gi _i tr ¹ lín. §èi vói nh÷ng kho ¹ n lç tã viÖc b _n tùi s ¹ in cè @Þnh h÷u h×nh, viÖc b _n tùi s ¹ in ph ¹ i @íc x _c nhËn.			
LiÖu cã nh÷ng thay @æi nµo trong nguyªn tã ¹ h ¹ ch to _n kã to _n , hoÆc trong ph-ng ph _p kã to _n , nh lụ @ _n h gi _i hùng tãn kho, khËu hao hoÆc dù phßng. KiÓm tra l ¹ i nguyªn nh©n cña mãi thay @æi trªn.			

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 trường của tổng 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 tấp nập của bán hàng; chi tiêu kinh doanh trong thời gian tới;
- chính sách khách hàng;
- các khách hàng quan trọng giao dịch cả năm hằng năm ổn định tăng trưởng sản xuất kinh doanh.

1. Tình hình sản xuất

a. Các điều kiện về sản xuất

- Những thay đổi về khả năng sản xuất vụ thu hoạch số đông thời tiết bất
- Danh sách các sản phẩm
- Những thay đổi của đơn đặt hàng vụ mùa lễ hội/phần trăm giá, trên sản phẩm của thúc đẩy hiện
- Những thay đổi về thu nhập phần vụ kết quả tạo ra tỷ lệ nguyên liệu thu
- Danh sách nguyên vật liệu chính, tình hình cung cấp, số đông vụ những thay đổi về giá, mua của nguyên vật liệu, tình hình nhu cầu cung cấp các nguyên liệu chính, chất lượng nguyên vật liệu

b. Kết quả sản xuất

- Những thay đổi về thu ra của sản phẩm
- Những thay đổi về thành phần của sản phẩm
- Các yếu tố ảnh hưởng ổn định thay đổi (nhân công, giá mua, mùa vụ, năng suất, những thay đổi về giá)
- Những thay đổi về hiệu quả sản xuất

c. Phân phối sản xuất hiện tại

d. *C«ng suÊt ho¹t ®éng*

e. *HiÖu qu¶ c«ng viÖc*: Nh÷ng thay ®æi vÒ chi phÝ s¶n xuÊt, sè giê lao ®éng, c,c kÖt qu¶ vµ c,c nh©n tè ¶nh hëng tí sù thay ®æi nµy

f. *ChÊt lïng s¶n phÈm*

g. *C,c chi phÝ*: Nh÷ng thay ®æi vÒ chi phÝ s¶n xuÊt vµ so s,nh vói ®èi thñ c¹nh tranh

2. T×nh h×nh b,n h÷ng

a. *Nh÷ng thay ®æi vÒ doanh thu*

- Doanh thu c,c lo¹i s¶n phÈm cña c,c n³m vÒ sè lïng vµ gi, trÞ.
- Nh÷ng thay ®æi vÒ doanh thu vói tæng kh, ch h÷ng vµ s¶n phÈm
- Nh÷ng yÖu tè ¶nh hëng ®Õn sù thay ®æi nµy (t³ng gi¶m nhu cÇu, tr×nh ®é s¶n xuÊt, chÊt lïng s¶n phÈm, c,c ®èi thñ c¹nh tranh, v.v...)

b. *Ph-ng ph,p vµ tæ chøc b,n h÷ng*

- Tæ chøc, c,c ho¹t ®éng b,n h÷ng
- Doanh thu trùc tiÕp, gi,n tiÕp
- Lo¹i h×nh b,n h÷ng cã doanh thu gi,n tiÕp (th«ng qua c,c ®¹i lý ph©n phòi t¹i ®Þa ph-ng, ®¹i lý b,n bu«n, b,n lí, c,c c«ng ty th-ng m¹i)

c. *C,c kh, ch h÷ng*

- T×nh h×nh vµ kh¶ n³ng tr¶ n³i cña c,c kh, ch h÷ng chÝnh trong ngµnh
- Sè lïng c,c giao dÞch vÒ s¶n phÈm cña c«ng ty vói c,c kh, ch h÷ng chÝnh
- Sù ®,nh gi, cña kh, ch h÷ng vÒ s¶n phÈm cña c«ng ty
- ChÝnh s, ch khuÕch tr-ng s¶n phÈm ®èi vói viÖc t³ng s¶n phÈm hoÆc khi xuÊt hiÖn s¶n phÈm míi

d. *Gi, b,n cña s¶n phÈm*:

- Nh÷ng thay ®æi trong gi, b,n s¶n phÈm và ph-ng ph,p ®Æt gi,
- Mòi quan hÖ vói kh, ch h÷ng
- C,c nh©n tè ¶nh hëng tí sù thay ®æi nµy
- T×nh h×nh gi¶m gi, (bao g¸m hoÆc lo¹i trõ c,c yÖu tè nh hoa h¸ng, chi phÝ vËn chuyÓn, chiÖt khÊu, l-i suÊt)

e. *Qu¶n lý chi phÝ*:

- BiÕn ®éng vÒ tæng chi phÝ còng nh c,c yÖu tè ¶nh hëng ®Õn s¶n phÈm vµ trong toµn doanh nghiÖp.

f. *Ph-ng thøc thanh to,n*: tr¶ ngay hay tr¶ chÈm (chÝnh s, ch b,n chÞu)

g. *Sè lïng ®-n ®Æt h÷ng*

- Nh÷ng thay ®æi của ®-n ®Æt hụng vụ sẽ lêng ®-n ®Æt hụng của tổng s¶n phÈm vụ của c,c kh, ch hụng chÝnh
- C,c ®iÒu kiÖn của ®-n ®Æt hụng (®-n gi, , thêi gian tã khi ®Æt ®Ön khi giao hụng)

h. Quy¶n lý hụng t¶n kho: Nh÷ng thay ®æi sẽ lêng hụng t¶n kho, c,c qu¶n lý

i. T¶nh h¶nh xuÊt khÈu

- Nh÷ng thay ®æi vÒ sẽ lêng xuÊt khÈu kh, ch hụng theo tổng níc, vêng vụ tổng s¶n phÈm
- Tû lÖ xuÊt khÈu tr¶n tæng doanh thu
- M¶i trêng kinh doanh, c,c nh©n tè ¶nh hêng tíi sù thay ®æi vÒ xuÊt khÈu
- Ph-ng ph,p xuÊt khÈu (trúc tiÖp hoÆc qua uû th,c)
- Nh÷ng thay ®æi vÒ gi, xuÊt khÈu, so s, nh víi gi, trong níc
- Ph-ng ph,p, c,c ®iÒu kiÖn thanh to,n, sù hç tr¶ tã chÝnh phñ, c¶nh tranh quèc tã, nh÷ng thay ®æi c,c chi phÝ vÒ thuã quan của c,c níc nhÈp khÈu, chÝnh s, ch xuÊt khÈu vụ c,c dù b,o t-ng lai.

k. M¶ng líi, tæ chøc c¶ng t,c b,n hụng

l.. C,c mèi quan hÖ ®èi t,c kinh doanh

C,c ®èi t,c bao g¶m c,c c¶ng ty cũ mèi quan hÖ li¶n quan ®Ön c,c s¶n phÈm ®Çu vµo, s¶n phÈm ®Çu ra hoÆc c,c mèi li¶n hÖ vÒ vèn. §©y lµ ®iÒu quan tr¶ng ®Ó ®, nh gi, c¶ng ty tã lÈp mèi quan hÖ víi c,c ®èi t,c còng nh môt ®Ých của c,c mèi quan hÖ nµy.

PHỤ LỤC 8I.

HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH CÔNG TY

A. Kiểm tra khả năng trả nợ tại chỗ

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)**C«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Lợi nhuận/lỗ hoạt động}}{\text{Bình quân tổng vốn sử dụng đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

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)C«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

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 chínhC«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức}}{\text{Bình quân tài sản tài chính đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

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 hệ 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:

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Tỷ số này cho bạn thấy mức 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 chuyển 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 giả 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 địnhCông 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. HỒ sè Nî

C«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Tại s¶n Nî}}{\text{Vèn chñ sè h÷u}} \times 100\%$$

§öy lụ tû lö gi÷a vèn vay (c,c tại s¶n Nî, vÝ dô nh c,c kho¶n vay) so víi vèn chñ sè h÷u tÝnh tíi thêi ®iÓm cuèi kú. Tû lö nuy cụng nhá th× gi, trÞ cña vèn chñ sè h÷u cụng lín, l-i lụ nguån vèn kh«ng ph¶i hµn tr¶, ®iÒu ®ã cã nghÜa kh¶ n÷ng tại chÝnh cña c«ng ty cụng tèt. Tuy nhiªn nõu tû lö nuy cụng cao th× cã mét kh¶ n÷ng lín lụ c«ng ty ®ang kh«ng thÓ tr¶ ®êi c,c kho¶n nî theo nh÷ng ®iÒu kiÖn tại chÝnh th¼t chÆt hoÆc cã sù kÐm cái trong qu¶n lý hoÆc còng cã thÓ dßng tiÒn cña nã sñ kÐm ®i do g,nh nÆng tõ viÖc thanh to,n c,c kho¶n l-i vay. Trong tröøng hõp thanh lý giãi thê doanh nghiệp, Hê số này cho biêt mức độ ðược bảo vệ của các chủ nợ. Các chủ nợ ðược hưởng quyền ưu tiên ðòi lại phần của mình trong tài sản của công ty.

2.4. HỒ sè Vèn chñ sè h÷u

C«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Vèn chñ sè h÷u}}{\text{Tæng tại s¶n Cã}} \times 100\%$$

§öy lụ tû sè gi÷a Vèn chñ sè h÷u víi tæng vèn vµ ðĩng ®Ó ®o lêng sù æn ®¶nh cña viÖc t÷ng vèn. Bæ sung vµo vèn gáp bëi c,c cæ ®«ng vµ c,c kho¶n dù tr÷ vèn th× vèn chñ sè h÷u còng gáp phÇn t-to ra dù tr÷ cho vèn ®iÒu lö vµ phÇn thÆng d mụ bao gảm thu nhËp gi÷ l-i cña c«ng ty. Do nh÷ng nguån vèn nuy kh«ng cÇn ®êi hµn tr¶ (mÆc ðĩ l-i t¸c cæ phÇn ph¶i ®êi tr¶ cho cæ ®«ng) th× khi tû lö nuy cụng cao, c«ng ty cụng ®êi ®,nh gi, cao. VÒ c- b¶n th× chØ sè nuy cã nh÷ng môc ®Ých giêng nh hồ sè nî ®-®Ò cËp ë trªn.

2.5. Kh¶ n÷ng trang tr¶i l-i vay

C«ng thøc tÝnh:

Lãi nhuần tổ kinh doanh

(lçn)

Chi phí trả lãi vay

Chở sẽ nuy xem xĐt khi n'ng của c'ng ty khi trả lãi vay tổ lãi nhuần thu @ic tổ ho't @éng kinh doanh.

2.6. Khi n'ng hợp trả lãi vay

C'ng thực t'nh:

Ni cả t'nh lãi

(sè n'm)

D'ng tiền

(D'ng tiền = Lãi nhuần sau thu - Lãi t'c - C, c khoản tiền th'ng cho ban g, m @éc + Kh'eu hao + C, c quỹ dù tr÷ v' dù ph'ng kh, c)

Tu l' nuy t'nh ra sẽ n'm m' mét c'ng ty c' m' @Ó hợp trả c, c khoản ni cả lãi tổ d'ng tiền thu @ic hợp n'm.

III. Ph'ch t'nh hi'ou qu'

Nh'ng tu sẽ ẽ ph' nuy cho bi' nh'ng ho't @éng của v' v' t' s' m' c'ng ty cả. Ch'ng ch' ra t' s' của c'ng ty @. @ic s' đông nhanh v' hi'ou qu' @' m' n' @Ó t'o ra lãi nhuần. T' khi nh'ng tu sẽ nuy @ic d'ng @Ó xem xĐt hi'ou qu' ho't @éng của t' s' c'ng ty trong mét th' k' (t' nh'ng sẽ li'ou tr' b'ng t'ng k' t' t' s' v' b, o c, o thu nh'p chi ph'Y), ch'ng @ic g' l' nh'ng tu sẽ n'ng @éng.

(a) Doanh thu tổ t'ng t' s'

C'ng thực t'nh:

Doanh thu

(Sè

lçn/n'm)

T'ng t' s' s' đông b'nh qu' @'u k' v' cu' k'

Tu sẽ nuy cho bi' t'ng v' @'u t' @ic chuy' @'i bao nhi' lçn th'nh doanh thu. N'ou tu l' nuy th'p, cả ngh' l' v' @ang kh'ng @ic s' đông hi'ou qu', v' cả khi n'ng c'ng ty cả th' hợp t' kho h'ec t' s' nh'p r' h'ec vay tiền qu, nhi'ou so v' nhu c'u th'c s'.

(b) Th' gian chuy' @'i hợp t' kho th'nh doanh thu

C«ng thøc tÝnh:

Hụng t¸n kho b×nh qu¸n ®Çu kú vµ cuèi kú

(sè th,ng)

Doanh thu trung b×nh th,ng

Tu sè nuy cho biÕt c«ng ty lu hụng t¸n kho, g¸m c¸ nguyªn vËt liÖu vµ hụng ho,, trong bao nhiªu th,ng. Hụng ho, s¸m hay muén s¸ ®¸c b,n, n¸n cÇn gi÷ hụng t¸n kho ẽ mét sè l¸ng cÇn thiÕt nµo ®¸. Tuy nhiªn, lu gi÷ qu, nhiÒu hụng t¸n kho ®¸ng nghÜa víi viÖc vèn ®¸c s¸ d¸ng kÐm hiÖu qu¶ (d¸ng tiÒn s¸ b¸ gi¶m ®i do vèn kÐm ho¸t ®¸ng vµ g,nh n¸ng tr¶ l-i vay t¸ng l¸n). SiÖu nuy lµm t¸ng chi phÝ lu gi÷ hụng t¸n kho vµ t¸ng r¸i ro kh¸ tiªu thô hụng t¸n kho nuy do c¸ th¸ kh«ng h¸p nhu cÇu tiªu d¸ng c¸ng nh t¸nh h¸nh th¸ tr¸ng kÐm ®i. Do vËy, th¸i gian chuy¸n ®¸i hụng t¸n kho thµnh doanh thu ph¶i ®¸c s¸ d¸ng ®Ó x,c ®¸nh liÖu hụng t¸n kho c¸ ®¸c qu¶n lý tèt hay kh«ng (n¸u cÇn c¸ th¸ xem xÐt hụng t¸n kho c¸a thµnh phÈm, s¶n phÈm d¸ng vµ nguyªn vËt liÖu).

(c) Th¸i gian thu h¸i c«ng n¸C«ng thøc tÝnh:

Gi, tr¸ c,c kho¶n ph¶i thu th-ng m¸i

b×nh qu¸n ®Çu vµ cuèi kú (tr¸ khi chiÕt khÈu)

(sè

th,ng)

Doanh thu trung b×nh th,ng

Tu sè nuy cho biÕt th¸i gian chÈm tr¶ trung b×nh c¸a c,c kho¶n ph¶i thu b,n hụng ho¸c th¸i gian trung b×nh ®Ó chuy¸n c,c kho¶n ph¶i thu thµnh tiÒn m¸t.

Th¸i gian thu h¸i c«ng n¸ rÈt ng¾n c¸ th¸ cho ta nh-ng th«ng tin sau: ChÝnh s,c tÝn d¸ng b,n tr¶ chÈm cho kh,c hụng c¸a c«ng ty qu, kh¸t khe; viÖc thu h¸i c«ng n¸ c¸a c«ng ty ho¸t ®¸ng c¸ hiÖu qu¶; kh¶ n¸ng sinh l¸i vµ ®iÖu kiÖn t¸i chÝnh c¸a c,c kh,c hụng lµ tèt; c«ng ty chØ ho¸c th¸ng b,n hụng tr¶ ngay b»ng tiÒn m¸t.

Th¸i gian thu h¸i c«ng n¸ rÈt d¸i c¸ th¸ cho ta nh-ng th«ng tin sau: chÝnh s,c b,n tr¶ chÈm c¸a c«ng ty lµ d¸ d¸ng; c,c tiªu chuÈn tÝn

dông kĐm; c«ng ty vµ b¹n hµng gÆp khã kh³n vÒ tµi chÝnh. Do ®ã, c«ng ty sÏ mÊt nhiÒu thêi gian h-n ®Ó thu ®îc tiÒn mÆt. Tõ ®ã, viÖc lu chuyÓn vèn lu ®éng sÏ trë nªn khã kh³n h-n vµ nÕu nh chóng ®îc trÝ gióp bÊi c,c kho¶n vay ng©n hµng hoÆc b»ng c,ch chiÕt khÊu chøng tã cã gi, th× g,nh nÆng tr¶ l-i sÏ t³ng lªn. Còng nh vËy, khi mµ cã nhiÒu nghi ngê ®èi vói lßng tin cña b¹n hµng th× viÖc tr× ho-n viÖc thu hã tiÒn b,n hµng sÏ lµm t³ng kh¶ n³ng kh«ng thu ®îc nh÷ng kho¶n nuy. NÕu thêi gian chuyÓn ®æi c,c kho¶n ph¶i thu thµnh doanh thu dui th× cã kh¶ n³ng viÖc qu¶n lý ®Ó thu hã nh÷ng kho¶n ph¶i thu nuy kh«ng ®îc thùc hiÖn hiÖu qu¶, c,c ®iÒu kiÖn thanh to,n trë nªn bÊt lîi do kh¶ n³ng b,n hµng cña c«ng ty kĐm hoÆc lµ do lu chuyÓn tiÒn tã cña c«ng ty trë nªn khã kh³n h-n.

(d) Thêi gian thanh to,n c«ng nî

C«ng thøc tÝnh:

$$\frac{\text{Gi, trÞ c,c kho¶n ph¶i tr¶}}{\text{th-ng m³i b×nh qu©n ®Çu vµ cuèi kù}} \quad (\text{sè th,ng})$$

Doanh thu trung b×nh th,ng

Tu sè nuy cho biÕt thêi gian tã khi mua hµng ho, vµ nguyªn vËt liÖu cho tã khi thanh to,n tiÒn. Kh«ng thÓ nãi r»ng chu kù c,c kho¶n ph¶i tr¶ nªn ng¾n hay dui. NÕu chu kù dui th× còng cã nghÜa lµ nh÷ng ®iÒu kiÖn thanh to,n vói ngêi cung cÊp lµ thuËn lîi cho c«ng ty; thêi gian tr¶ chÊm dui cßn gióp cho c«ng ty dÔ dúng t³ng vèn ®iÒu lÖ. MÆt kh,c, còng cã thÓ nãi r»ng gi, mua hµng lµ bÊt lîi (gi, cao) hoÆc c«ng ty cã thÓ ®ang phô thuéc vµo c,c ®iÒu kiÖn tÝn dông th-ng m³i do thiÕu c,c kho¶n tÝn dông ng©n hµng. Cßn nÕu chu kù nuy ng¾n, th× cã thÓ do c,c ®iÒu kiÖn thanh to,n lµ bÊt lîi v× quan hÖ vói nhµ cung cÊp trë nªn xÊu ®i. Tuy nhiªn còng cã kh¶ n³ng c«ng ty cã nhiÒu vèn trong tay, vµ thay v× gia t³ng c,c kho¶n thanh to,n b»ng tiÒn mÆt, c«ng ty ®ang mua hµng vói gi, c¶ thuËn lîi (cã chiÕt khÊu).

IV. Ph©n tÝch hiÖu qu¶ s¶n xuÊt

HiÖu qu¶ s¶n xuÊt lµ nÒn t¶ng cho kh¶ n³ng sinh lîi cña mét c«ng ty vµ nã ®îc thóc ®Èy b»ng viÖc gia t³ng hiÖu qu¶ cña lúc lîng lao ®éng, cña

m, y mắc thi ốt b p. Khi n ́ng sinh l ́i c ́a m ́t c ́ng ty c ́a m ́i quan h ́ h ́t s ́c ch ́et ch ́ v ́i hi ́u qu ́ s ́n xu ́t v ́ do ́ ́, ch ́ng ta ph ́i ph ́n t ́ch m ́i quan h ́. Hi ́u qu ́ s ́n xu ́t ́ic ́o b ́ng gi, tr ́ gia t ́ng.

Gi, tr ́ gia t ́ng c ́a ngh ́a l ́ gi, tr ́ m ́i t ́o ́ic th ́ng qua ho ́t ́éng kinh doanh. N ́i chung ch ́ s ́ n ́y ng ́ ý v ́o gi, tr ́ m ́ c ́ng ty b ́e sung v ́o vi ́c mua h ́ng ho, v ́ nguy ́n v ́t li ́u th ́. C ́ hai ph ́ng ph, p ́ó t ́nh gi, tr ́ gia t ́ng. M ́t l ́ ph ́ng ph, p kh ́u tr ́, t ́c l ́ l ́y doanh thu tr ́ ́i gi, tr ́ h ́ng mua t ́ b ́n ngo ́i (nh chi ph ́ nguy ́n v ́t li ́u v ́ chi ph ́ ch ́ bi ́n thu ́ ngo ́i). C, ch th ́ hai l ́ ph ́ng ph, p b ́e sung, t ́c l ́ b ́e sung v ́o nh ́ng kho ́n m ́c t ́o ra gi, tr ́ gia t ́ng. Theo ph ́ng ph, p b ́e sung, t ́ng gi, tr ́ gia t ́ng bao g ́m nh ́ng chi ph ́ nh ́n s ́ v ́ lao ́éng, chi ph ́ thu ́, thu ́ v ́ c, c kho ́n kh, c, c, c kho ́n l ́ ph ́, chi ph ́ t ́i ch ́nh r ́ng v ́ l ́i nhu ́n ho ́t ́éng sau khi thanh to, n l ́i vay. L ́y t ́ng gi, tr ́ gia t ́ng tr ́ ́i chi ph ́ kh ́u hao s ́ ́ic gi, tr ́ gia t ́ng r ́ng. Chi ph ́ kh ́u hao chuy ́n ́ai t ́i s ́n c ́ ́nh th ́nh chi ph ́ trong th ́i gian h ́u ých c ́a t ́i s ́n. Hi ́u qu ́ s ́n xu ́t ́ic chia th ́nh M ́c ́é t ́p trung V ́n v ́ Hi ́u qu ́ c ́a V ́n, ́ic di ́n gi ́i d ́i ́y:

(a) Hi ́u su ́t lao ́éng

C ́ng th ́c t ́nh:

T ́ng gi, tr ́ gia t ́ng

(́ ́ng)

S ́ lao ́éng b ́nh qu ́n ́ ́u k ́ v ́ cu ́i k ́

Lu ý: T ́ng gi, tr ́ gia t ́ng = L ́i nhu ́n t ́ ho ́t ́éng + chi ph ́ nh ́n s ́ v ́ lao ́éng + chi ph ́ thu ́ + thu ́ v ́ c, c chi ph ́ x ́ h ́i + c, c kho ́n chi ph ́ + chi ph ́ kh ́u hao

(b) T ́i s ́n c ́ ́nh h ́u h ́nh tr ́n s ́ nh ́n c ́ng (M ́c ́é t ́p trung v ́n)

C ́ng th ́c t ́nh:

Gi, tr ́ b ́nh qu ́n ́ ́u k ́ v ́ cu ́i k ́ cho

(T ́i s ́n c ́ ́nh h ́u h ́nh – gi, tr ́ x ́y d ́ng d ́e dang)

(́ ́ng)

S ́ lao ́éng b ́nh qu ́n ́ ́u k ́ v ́ cu ́i k ́

Tôi sẽ nộp thuế hiên gi, trả Ớc t vào thuế b trả Ớc nh cng v giúp ngi phn tch hiu Ớc m Ớc ti thuế ki Ớm lao Ớng v sù híp lý ho, cũa c, c kho Ớn Ớc t vào thuế b nh m, y trong qu, trnh s Ớn xút v b, n hng.

(c) Hi Ớu qu cũa Ớng v

Cng thc tÝnh:

Tæng gi, trả gia t'ng

(%)

Gi, trả bnh qu Ớn Ớc kú v cuì kú cho

(Tui s Ớn c Ớnh h÷u hnh - gi, trả x Ớy dùng dẽ dang)

Tôi sẽ nộp tÝnh to, n gi, trả gia t'ng trả mét Ớng v tui s Ớn c Ớnh h÷u hnh ho t Ớng. Ớy lù mét ch Ớ sẽ thuế hi Ớn hi Ớu qu s Ớn xút

(d) H Ớ sẽ chi phÝ lao Ớng Ới vớ gi, trả gia t'ng

Cng thc tÝnh:

Chi phÝ lao Ớng v nh Ớn sù

(%)

Tæng gi, trả gia t'ng

Ch Ớ t'au nộp tÝnh to, n tui l Ớ gi÷a chi phÝ nh Ớn sù phn bæ nh lù t'òn cng lao Ớng Ới vớ tæng gi, trả gia t'ng. H Ớ sẽ nộp đĩng Ớ Ớ xem xĐt g, nh n Ớng cũa chi phÝ nh Ớn sù. N Ớu tui sẽ nộp cao thx g, nh n Ớng chi phÝ nh Ớn sù lù lín. Trong trng híp Ớã, cũ kh Ớ n'ng cng ty g Ớp v Ớn Ớ Ớ trong qu Ớn lý do gi Ớm lĩ nh Ớn m cũ thuế đĩng Ớ Ớ t, i Ớc t.

V. Phn tch s Ớc t'ng trng

Nh÷ng ch Ớ sẽ thuế ph Ớn nộp nh»m m Ớ Ớch giúp ngi phn tch hiu r Ớ m Ớ t'ng trng v sù m Ớ r Ớng v Ớ quy m cũa cng ty. Ch Ớng tÝnh to, n m Ớ Ớ t'ng trng hng n' m cũa doanh thu v lĩ nh Ớn. Trng híp lý tng lù khi t'ng trng doanh thu Ới li Ớn vớ t'ng trng lĩ nh Ớn

(a) Tui l Ớ t'ng trng doanh thu

Cng thc tÝnh:

Doanh thu kú hi Ớn t'ì

_____ - 1 (%)

Doanh thu kú tríc

Số y lụ chø sẽ quan trǎng nhứt phậ̀n ,nh mợc Ớ́ t'ng trệ̀ng cĩa c«ng ty. Cç̣n ghi nhự̃n khi tũ lỢ̀ nự̣y lĩn h–n chø sẽ lĩm ph, t, (cĩn nỢ̀u nã nhá h–n th× cĩa nghụ̃a mợc Ớ́ t'ng trệ̀ng lụ Ợm) hoẶc lĩn h–n mợc Ớ́ t'ng trệ̀ng cĩa thP trệ̀ng (nỢ̀u nhá h–n th× cĩa nghụ̃a c«ng ty Ợ̀ang gẶp vỆ̀n Ợ̀Ồ vỢ̀ khậ̀ n'ng c'nh tranh vậ̣ thP phÇ̣n cĩa nã Ợ̀ang giậ̀m)

(b) Tũ lỢ̀ t'ng trệ̀ng lĩi nhuỆ̃n kinh doanh

C«ng thøc tÝnh:

Lĩi nhuỆ̃n kinh doanh kú hiỢ̀n t'ĩ

_____ - 1 (%)

Lĩi nhuỆ̃n kinh doanh kú tríc

Số y lụ chø sẽ quan trǎng nhứt Ớ́ xem xĐt mợc Ớ́ t'ng trệ̀ng cĩa lĩi nhuỆ̃n c«ng ty. Trong khi tũ lỢ̀ t'ng trệ̀ng doanh thu Ợ̀, nh gi, mợc Ớ́ mệ̀ rệ́ng vỢ̀ mẶt sẽ lĩng th× tũ lỢ̀ nự̣y Ợ̀, nh gi, mợc Ớ́ mệ̀ rệ́ng vỢ̀ mẶt chỆ̉t lĩng.

V. SĐ̣nh gi, trản thP trệ̀ng (Ợ̀ệ̀i vợ́i nh÷̣ng c«ng ty ph, t hụ̣nh cæ phiỢ̀u)

C, c sẽ liỢ̀u Ớ́ phÇ̣n tÝch tụi chỴ́nh nạ̃i trản lụ nh÷̣ng gi, trP ghi sạ̃ tũ b, o c, o tụi chỴ́nh vậ̣ do Ợ̀ã, c, n bẹ̉ phÇ̣n tÝch còng cÇ̣n phậ̀i phÇ̣n tÝch thẳm trản c– sẽ gi, trP trản thP trệ̀ng. Sau Ợ̀Ỗ y lụ nh÷̣ng chø sẽ c– bậ̀n:

1. Tũ lỢ̀ GỴ́a cậ̀ trản thu nhỆ̃p mết cæ phÇ̣n (PER)

Chø sẽ nự̣y so s, nh gi, cæ phiỢ̀u vợ́i thu nhỆ̃p tỴ́nh trản mết cæ phÇ̣n. PER cụng cao th× c«ng ty cụng Ợ̀ĩc Ợ̀, nh gi, cao. PER kh«ng chø phậ̀n , nh khậ̀ n'ng sinh lũi hiỢ̀n t'ĩ mụ cĩn cho thỆ̉y triỢ̀n vặ́ng sinh lũi t–ng lai cĩa c«ng ty. Do vỆ̉y, PER thay Ợ̀æi theo ngụ̣nh vậ̣ chiỢ̀n lĩc kinh doanh. Nạ̃ còng bPậ̀ nh hặ̀ng bẹ̉i c, c yỢ̀u tẹ̉ kinh tỘ̃ (vỴ́ dợ̀ nh l-i suỆ̉t)

C«ng thøc tÝnh:

GỴ́a cæ phiỢ̀u

_____ (lÇ̣n)

Thu nhỆ̃p cĩa mết cæ phÇ̣n

2. Tũ lỢ̀ gi, cậ̀ trản gi, trP ghi sạ̃ (PBR)

Công thức tính:

Gía cæ phiÕu

(lçn)

GÝa trÞ ghi sæ rßng cña mét cæ phÇn

NÕu nh tù lÖ nşy nhá h-n 1 th× rÊt cũ kh¶ n÷ng c«ng ty ho¹t ®éng kÐm

PHỤ LỤC 8K. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH THẨM ĐỊNH PASXKD/DAĐT

CBTD xem xét và tăng hợp nh÷ng thông tin trợ giúp cho quá trình phân tích PASXKD/DAĐT qua **Phô lôc 8K1** “Danh mục câu hỏi điều tra, như gì, phân ngành, kinh doanh”.

Việc phân tích và thêm nhận PASXKD/DAĐT sẽ thực hiện theo nh÷ng bước sau:

Bước 1: Xem xét tăng tổng thể PASXKD/DAĐT

Việc thêm định PASXKD/DAĐT sẽ tập trung phân tích, như gì, và khía cạnh hiểu quá tại chính và khi năng trình của PASXKD/DAĐT. Các khía cạnh khác như hiểu quá và mặt x- hội, hiểu quá kinh tế này chung cùng sẽ thực hiện tiếp theo các điểm và yêu cầu của tổng PASXKD/DAĐT. Các nội dung chính khi thêm nhận phân ngành, cần phải thực hiện phân tích, như gì, gồm:

1. Xem xét, như gì, sẽ bé theo các nội dung chính của PASXKD/DAĐT

- Mục tiêu của PASXKD/DAĐT là gì?
- Khi thực hiện thủ tục của thị trường của?
- Quy mô của thị trường?
- Các yếu tố phân biệt và đặc biệt của PASXKD/DAĐT ra sao?
- Phân ngành tiêu thụ sản phẩm như thế nào?
- Quy mô và của thị trường bao nhiêu?
- Khả năng kinh doanh sẽ thực hiện tổ chức ngân hàng?
- Thời gian dự kiến thực hiện phân ngành bao lâu?
- Phân tích và thể hiện và năng tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt của phân ngành.

2. Như gì, tăng quan và nhu cầu sản phẩm PASXKD/DAĐT

- Trình bày nhu cầu trên thể hiện và sản phẩm, đặc biệt của phân ngành như thế nào?

- Sản phẩm của phòng, n cần hình dáng ra sao?
- Nhu cầu thực của nhu cầu sản phẩm, dịch vụ của phòng, n là gì?
- Tính hình sản xuất, tiêu thụ của sản phẩm, dịch vụ thay thế ổn định, biến động?
- Tæng nhu cầu hiện tại về sản phẩm, dịch vụ của phòng, n là bao nhiêu? (dù tính)
- Tæng nhu cầu trong tương lai liên với sản phẩm, dịch vụ của phòng, n là bao nhiêu?
- Mức tiêu thụ gia tăng hàng năm của thị trường nội địa và khu vực sản xuất sản phẩm (dù tính) là bao nhiêu? (tham khảo mức gia tăng trong qu, khứ)
- Bao nhiêu phần trăm về khu vực sản phẩm phòng, n cần có thay thế bởi các sản phẩm khác, cả cùng ngành đồng.

3. Sản phẩm, về cùng sản phẩm

- Năng lực sản xuất và cùng cấp, p ứng nhu cầu trong các hiện tại của sản phẩm phòng, n là thế nào, các nhu sản xuất trong các cấp ứng bao nhiêu phần trăm, phần trăm nhép khâu bao nhiêu. Liều việc nhép khâu là do sản xuất trong các cấp ứng liên hay sản phẩm nhép khâu cả u thế cạnh tranh?
- Mức độ biến động của thị trường trong tương lai khi các phòng, n khác, liên cũng tham gia vào thị trường sản phẩm và dịch vụ của phòng, n là thế nào?
- Sản phẩm nhép khâu trong hàng năm qua là bao nhiêu? dù liên khu vực nhép khâu trong thời gian tới là bao nhiêu?
- Tæng mức cùng dù liên và các liên về cùng sản phẩm, dịch vụ là bao nhiêu?

Trên cơ sở phân tích quan hệ cùng cấp, liên hiện của thị trường liên với sản phẩm, dịch vụ của phòng, n, ta ra nhận xét về thị trường tiêu thụ liên với sản phẩm, dịch vụ của phòng, n, nhận định về sự cạnh tranh và tính hợp lý của phòng, n cấp và các phòng, n liên:

- Sự cạnh tranh phần trăm cấp và liên hiện nay
- Sự hợp lý của quy mô cấp và liên sản phẩm

- Sử dụng lý do việc triển khai thực hiện Quyết (phần kú Quyết, mức huy động công suất thiết kế).

4. Thủ tục trình mô tả vụ khiếu nại tranh chấp sản phẩm.

Trên cơ sở nhận xét, đánh giá về quan hệ cung cầu sản phẩm của đơn vị, xem xét, nhận xét về các thủ tục trình mô tả của sản phẩm, dịch vụ Quyết ra của dự án/ phương án lựa chọn thay thế hợp nhúng khác, xuất khác hay chi phí liên thủ tục néi bộ của các nhu cầu sản xuất khác. Việc phân tích thủ tục trình này cả hợp lý hay không.

Số nhận xét, về khiếu nại và các mô tả thủ tục trình, cần bổ sung phân tích các thủ tục khiếu nại tranh chấp sản phẩm phân loại, nên ví:

- Thủ tục trình néi bộ
 - + Hình thức, mẫu mực, chất lượng sản phẩm của phân loại, so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường hiện tại, cả về giá trị và chất lượng.
 - + Sản phẩm cả phải hợp với thị trường của người tiêu dùng, xu hướng tiêu dùng hay không.
 - + Giá cả so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường hiện tại, cả về giá trị và chất lượng, cả phải hợp với xu hướng thu nhập, khiếu nại tiêu dùng hay không.
- Thủ tục trình nội ngoại
 - + Sản phẩm cả khiếu nại và các yêu cầu về tiêu chuẩn có xuất khác hay không?
 - + Quy cách, chất lượng, mẫu mực, giá, cả các nhân tố ảnh hưởng đến thị trường so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường hiện tại dù khác xuất khác?
 - + Thủ tục trình dù khác xuất khác cả bên phía bên bán hàng không?
 - + Sản phẩm cùng loại của Việt Nam có thêm khác và các thủ tục trình xuất khác dù khác cha, kết quả như thế nào?

5. Phân tích tiêu thụ và mức lợi nhuận

- Sản phẩm của phân loại, dù khác về tiêu thụ theo phân loại, cả các hệ thống phân phối không?

- M1ng líi ph©n phòi cña s¶n phÈm ph-ng ,n ®· ®íc x,c lÈp hay cha, m1ng líi ph©n phòi cã phï hïp vïi ®Æc ®iÓm cña thÞ trêng hay kh«ng?
- Íc tÝnh chi phÝ thiÓt lÈp m1ng líi ph©n phòi lư bao nhiêu?
- Kh,ch hïng sĩ ,p dông ph-ng thóc b,n hïng tr¶ chÈm hay tr¶ ngay nh thÕ nư?
- NÕu viÖc tiúu thô chØ dùa vưo mét sè ®-n vÞ ph©n phòi th× cÇn cã nhÈn ®Þnh xem cã thÓ g©y ra viÖc bÞ Ðp gi, hay kh«ng.

6. §,nh gi,, dù kiÕn kh¶ n1ng tiúu thô s¶n phÈm cña ph-ng ,n

- Theo nh nh÷ng íc ®Þnh nãi træn th× m¸c ®é s¶n xuÊt vư tiúu thô hïng n1m cña kh,ch hïng vay vèn lư bao nhiêu?
- Kh,ch hïng liÖu cã thÓ kÞp thay ®æi c- cÊu s¶n phÈm nÕu ph-ng ,n cã nhiÖu lo1i s¶n phÈm ®Ó phï hïp vïi t×nh h×nh thÞ trêng?
- M¸c ®é biÕn ®éng vÒ gi, b,n s¶n phÈm nư træn c- sè th,ng/quý/n1m lư bao nhiêu?

7. §,nh gi, kh¶ n1ng cung cÊp nguyªn vÊt liÖu vư c,c yÖu tè ®Çu vưo cña ph-ng ,n

- Kh,ch hïng cÇn bao nhiêu nguyªn nhïn vÊt liÖu ®Çu vưo ®Ó ph¸c v¸ s¶n xuÊt hïng n1m.
- Cã bao nhiêu nhų cung cÊp nguyªn liÖu ®Çu vưo? hã lư nh÷ng ngêi kh,ch hïng cã quan hÖ t¸ tríc hay míi thiÓt lÈp? kh¶ n1ng cung øng vư m¸c ®é tÝn nhiÖm cña hã nh thÕ nư?
- ChÝnh s,ch nhÈp khÈu ®èi vïi c,c nguyªn nhïn liÖu ®Çu vưo (nÕu cã) nh thÕ nư?
- BiÕn ®éng vÒ gi, mua, nhÈp khÈu nguyªn nhïn liÖu ®Çu vưo, tũ gi, trong trêng hïp ph¶i nhÈp khÈu?

8. §,nh gi,, nhÈn xÐt c,c néi dung vÒ ph-ng tiÖn kũ thuÊt (dựnh cho ph©n tÝch cho vay trung dục h1n/ cho vay theo dù ,n ®Çu t)

- §Þa ®iÓm x©y dùng
 - + Xem xÐt, ®,nh gi, ®Þa ®iÓm cã thuÈn lïi vÒ mÆt giao th«ng hay kh«ng, cã gÇn c,c ngu¸n cung cÊp nguyªn nhïn liÖu, ®iÖn níc vư thÞ trêng tiúu thô kh«ng, cã n»m trong quy ho1ch hay kh«ng.

- + C_h sẽ v_ềt ch_êt, h¹ t_çng hi_õn c_ả c_ảa ®P_a ®i_óm ®Ç_u t th_õ n_ụo; ®,nh gi, so s,nh v_ò chi ph_y ®Ç_u t so v_í c,ç dù ,n t_çng tù ẽ ®P_a ®i_óm kh,ç.
- + S_pa ®i_óm ®Ç_u t c_ả ¶nh h_èng l_{ín} ®Õn v_èn ®Ç_u t c_ảa dù ,n c_òng nh ¶nh h_èng ®Õn gi, th_ụnh, s_òc c¹nh tranh n_õu xa th_p tr_êng nguy^an v_ềt li_õu, ti_êu th_ô
- Quy m_« s_¶n xu_êt v_ụ s_¶n ph_êm c_ảa dù ,n
 - + C_«ng su_êt thi_õt k_õ dù ki_õn c_ảa dù ,n l_ụ bao nhi^au, c_ả ph_i h_ìp v_í kh_¶ n^ìng t_ụi ch_ynh, tr_xnh ®é qu_¶n lý, ®P_a ®i_óm, th_p tr_êng ti_êu th_ô hay kh_«ng.
 - + S_¶n ph_êm c_ảa dù ,n l_ụ s_¶n ph_êm m_íi hay ®· c_ả s¹/₂n tr_ên th_p tr_êng.
 - + Quy c,ç, ph_êm ch_êt, m_éu m· c_ảa s_¶n ph_êm nh th_õ n_ụo.
 - + Y^au c_çu k_ù thu_êt, tay ngh_ò ®ó s_¶n ph_êm c_ả cao kh_«ng.
- C_«ng ngh_õ, thi_õt b_p
 - + Quy tr_xnh c_«ng ngh_õ c_ả ti_ên ti_õn, hi_õn ®¹i kh_«ng, ẽ m_òc ®é n_ụo c_ảa th_õ gi_íi.
 - + C_«ng ngh_õ c_ả ph_i h_ìp v_í tr_xnh ®é hi_õn t_ii c_ảa Vi_êt Nam hay kh_«ng, lý do l_à ch_àn c_«ng ngh_õ n_ụy.
 - + Ph_çng th_òc chuy_ón giao c_«ng ngh_õ c_ả h_ìp lý hay kh_«ng, c_ả ®¶m b_¶o cho ch_ñ ®Ç_u t n³/₄m b³/₄t v_ụ v_ên h_ụnh ®íc c_«ng ngh_õ hay kh_«ng.
 - + Xem x_êt, ®,nh gi, v_ò s_è l_íng, c_«ng su_êt, quy c,ç, ch_ñng lo¹i, danh m_ộc m_y m_ăc thi_õt b_p v_ụ t_ynh ®_ảng b_é c_ảa d_òy chuy_òn s_¶n xu_êt.
 - + Tr_xnh ®é ti_ên ti_õn c_ảa thi_õt b_p, khi c_çn thi_õt ph_¶i thay ®æi s_¶n ph_êm th_x thi_õt b_p n_ụy c_ả ®,p øng ®íc hay kh_«ng.
 - + Gi, c_¶ thi_õt b_p v_ụ ph_çng th_òc thanh to,ñ c_ả h_ìp lý, ®,ng ng_ê kh_«ng.
 - + Th_êi gian giao h_ụng v_ụ l³/₄p ®æi thi_õt b_p c_ả ph_i h_ìp v_í ti_õn ®é th_ùc hi_õn dù ,n dù ki_õn hay kh_«ng.
 - + Uy t_yn c_ảa c,ç nh_ụ cung c_êp thi_õt b_p, c,ç nh_ụ cung c_êp thi_õt b_p c_ả chuy^an s_¶n xu_êt c,ç thi_õt b_p c_ảa dù ,n hay kh_«ng.

Khi ®,nh gi, vÒ mÆt c«ng nghÖ, thiÖt bÞ, ngoµi viÖc ðua vµo hiÓu biÖt, kinh nghiÖm ®· tÝch luÛi cña m×nh, C,n bé thÈm ®Þnh cÇn tham kh¶o c,c nhµ chuyªn m«n, trong trêng hÏp cÇn thiÖt cã thÓ ®Ò xuÊt víi L.nh ®¹o thuª t vÊn chuyªn ngµnh ®Ó viÖc thÈm ®Þnh ®íc chÝnh c,c vµ ®íc cõ thÓ.

- Quy m«, gi¶i ph,ph x©y ðùng.
 - + Xem xÐt quy m« x©y ðùng, gi¶i ph,ph kiÖn tróc cã phï hÏp víi ðù,n hay kh«ng, cã tÊn ðông ®íc c¬ sÛ vÊt chÊt hiÖn cã hay kh«ng.
 - + Tæng ðù to,n/ ðù to,n cña tæng h¹ng môc c«ng tr×nh, cã h¹ng môc nµo cÇn ®Çu t mµ cha ®íc ðù tÝnh hay kh«ng, cã h¹ng môc nµo kh«ng cÇn thiÖt hoÆc cha cÇn thiÖt ph¶i ®Çu t hay kh«ng.
 - + TiÖn ®é thi c«ng cã phï hÏp víi viÖc cung cÊp m,y m¸c thiÖt bÞ, cã phï hÏp víi thùc tÕ hay kh«ng.
 - + VÊn ®Ò h¹ tÇng c¬ sÛ: giao th«ng, ®iÖn, cÊp tho,t níc.
- M«i trêng, phßng ch,y ch÷a ch,y (PCCC): Xem xÐt, ®,nh gi, c,c gi¶i ph,ph vÒ m«i trêng, PCCC cña ðù,n cã ®Çy ®ñ, phï hÏp cha, ®· ®íc c¬ quan cã thÈm quyÒn chÊp thuËn trong trêng hÏp yªu cÇu ph¶i cã hay cha.

Trong phÇn nµy, C,n bé thÈm ®Þnh cÇn ph¶i ®òi chiÖu víi c,c quy ®Þnh hiÖn hµnh vÒ viÖc ðù,n cã ph¶i lËp, thÈm ®Þnh vµ tr×nh ðuyÖt B,o c,o ®,nh gi, t,c ®éng m«i trêng, PCCC hay kh«ng.

9. **®,nh gi, vÒ ph-ng diÖn tæ chøc, qu¶n lý thùc hiÖn ðù,n** *(dựnh cho ph©n tÝch cho vay trung ðại h¹n/ cho vay theo ðù,n ®Çu t)*

- Xem xÐt kinh nghiÖm, tr×nh ®é tæ chøc vÊn hµnh cña chñ ®Çu t ðù,n. ®,nh gi, sù hiÓu biÖt, kinh nghiÖm cña kh, ch hµng ®òi víi viÖc tiÖp cËn, ®iÖu hµnh c«ng nghÖ, thiÖt bÞ míi cña ðù,n.
- Xem xÐt n'ng lúc, uy tÝn cña nhµ thÇu: t vÊn, thi c«ng, cung cÊp thiÖt bÞ – c«ng nghÖ. (nÕu ®· cã th«ng tin).
- Kh¶ n'ng øng xõ cña kh, ch hµng thÕ nµo khi thÞ trêng ðù kiÖn bÞ mÊt.
- ®,nh gi, vÒ nguån nhËn lúc cña ðù,n: sÛ lîng lao ®éng ðù,n cÇn, ®ßi hái vÒ tay nghÖ, tr×nh ®é kü thuËt, kÕ ho¹ch ®µo t¹o vµ kh¶ n'ng cung øng nguån nh©n lúc cho ðù,n.

10. Thêm khoản tài trợ vốn để bổ sung vốn (dùng cho phần tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dư nợ tài trợ)

10.1. Thêm khoản tài trợ vốn

Việc thêm khoản tài trợ vốn để bổ sung vốn là một quan trọng để có thể thực hiện, vốn tài trợ là một khoản chi phí lớn, nên phải có kế hoạch chi trả từ trước. Đến khi việc bổ sung vốn được thực hiện, thì việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra. Việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra.

Trong phần này, Cần biết thêm phần chi phí xem xét, nhận xét, thêm khoản tài trợ vốn để bổ sung vốn. Việc bổ sung vốn để bổ sung vốn là một quan trọng để có thể thực hiện, vốn tài trợ là một khoản chi phí lớn, nên phải có kế hoạch chi trả từ trước. Đến khi việc bổ sung vốn được thực hiện, thì việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra. Việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra.

Trong khi đó, việc bổ sung vốn để bổ sung vốn là một quan trọng để có thể thực hiện, vốn tài trợ là một khoản chi phí lớn, nên phải có kế hoạch chi trả từ trước. Đến khi việc bổ sung vốn được thực hiện, thì việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra. Việc bổ sung vốn sẽ được thực hiện theo kế hoạch đã đề ra.

Ngoài ra, C_u bé thêm R_{pnh} cùng c_u t_{ynh} to_u, n, x_c R_{pnh} xem nhu c_u vèn lu R_{éng} c_u thiết ban R_{cu} R_ó R_{lm} b_o ho_t R_{éng} c_u dù _u sau n_uy nh_m c_u sẽ thêm R_{pnh} gi_u ph_p ngu_un vèn v_u t_{ynh} to_u, n hi_u qu_u tại ch_uYnh sau n_uy.

10.2. X_c R_{pnh} nhu c_u vèn R_{cu} t theo ti_u R_é thùc hi_u dù _u (d_unh cho ph_un t_uYch cho vay trung d_ui h¹n/ cho vay theo dù _u R_{cu} t)

C_u bé thêm R_{pnh} c_u ph_u xem x_ut, R_unh gi_u v_u ti_u R_é thùc hi_u dù _u v_u nhu c_u cho tổng giai R_o1n nh th_u n_uo, c_u h_up lý hay kh_ung. Kh_u n_ung R_up ơng nhu c_u vèn trong tổng giai R_o1n thùc hi_u dù _u R_ó R_{lm} b_o ti_u R_é thi c_ung. Ngoài ra, c_u ph_u xem x_ut t_u l_u c_u tổng ngu_un vèn tham gia trong tổng giai R_o1n c_u h_up lý hay kh_ung, th_ung th_ung vèn t_u c_u ph_u tham gia R_{cu} t t_uric.

Vi_uc x_c R_{pnh} ti_u R_é thùc hi_u, nhu c_u vèn l_um c_u sẽ cho vi_uc dù ki_u ti_u R_é gi_u ng_u, t_uYnh to_u, n l_u vay trong th_ui gian thi c_ung v_u x_c R_{pnh} th_ui gian vay tr_u.

Tr_un c_u sẽ t_ung m_uc vèn R_{cu} t R_uc duy_ut, C_u bé thêm R_{pnh} r_u so_u t l_u tổng lo_ui ngu_un vèn tham gia tại tr_u cho dù _u, R_unh gi_u kh_u n_ung tham gia c_u tổng lo_ui ngu_un vèn, t_u k_uit qu_u ph_un t_uYch t_uxnh tại ch_uYnh c_u ch_u R_{cu} t R_ó R_unh gi_u kh_u n_ung tham gia c_u ngu_un vèn. C_un R_ui gi_u÷a nhu c_u vèn R_{cu} t thùc hi_u dù _u.

11. S_unh gi_u hi_u qu_u v_u m_uEt tại ch_uYnh c_u dù _u (d_unh cho ph_un t_uYch cho vay trung d_ui h¹n/ cho vay theo dù _u R_{cu} t)

T_uEt c_u nh_ung ph_un t_uYch, R_unh gi_u thùc hi_u ẽ tr_un nh_um m_uc R_uYch h_uc tr_u cho ph_un t_uYnh to_u, n, R_unh gi_u hi_u qu_u v_u m_uEt tại ch_uYnh v_u kh_u n_ung tr_u n_u c_u dù _u R_{cu} t. Vi_uc x_c R_{pnh} hi_u qu_u tại ch_uYnh c_u dù _u c_u ch_uYnh x_c hay kh_ung t_uú th_uéc r_uEt nhi_u v_uo vi_uc R_unh gi_u v_u R_ua ra c_u gi_u R_{pnh} ban R_{cu}. K_uit qu_u ph_un t_uYch ẽ tr_un s_u R_uc l_ung ho_u, th_unh nh_ung gi_u R_{pnh} R_ó ph_uc v_u cho qu_u, t_uxnh t_uYnh to_u, n, c_u th_u nh sau:

- S_unh gi_u v_u t_uYnh kh_u thi c_u ngu_un vèn, c_u c_uEu vèn R_{cu} t: Ph_un n_uy s_u R_ua v_uo R_ó t_uYnh to_u, n chi ph_uY R_{cu} t ban R_{cu}, chi ph_uY vèn (l_ui, ph_uY vay

vén cè ®Þnh), chi phÝ s¸a ch÷a tui s¶n cè ®Þnh (TSC§), khÊu hao TSC§ ph¶i trÝch hµng n¨m, nê ph¶i tr¶.

- *S¶nh gi¶ vÒ mÆt thÞ trêng, kh¶ n¨ng ti¶u thô s¶n phÈm, dÞch vù ®Çu ra c¶a dù ¶n vµ ph-ng ¶n ti¶u thô s¶n phÈm s¶ ®a vµo ®Ó tÝnh to¶n: M¸c huy ®éng c«ng suÊt so víi c«ng suÊt thiÕt k¸, doanh thu dù kiÕn hµng n¨m.*
- *S¶nh gi¶ vÒ kh¶ n¨ng cung cÊp vÊt t, nguyªn liÖu ®Çu vµo c¶ng víi ®Æc tÝnh c¶a d©y chuyÒn c«ng nghÖ ®Ó x,c ®Þnh gi¶, thµnh ®-n vÞ s¶n phÈm, tæng chi phÝ s¶n xuÊt trùc tiÕp.*
- C¶n c¸ vµo tèc ®é lu©n chuyÒn vèn lu ®éng hµng n¨m c¶a dù ¶n, c¶a c,c doanh nghiÖp c¶ng ngµnh nghÖ vµ m¸c vèn lu ®éng tù c¶ c¶a chñ dù ¶n (phÇn tui chÝnh doanh nghiÖp) ®Ó x,c ®Þnh nhu cÇu vèn lu ®éng, chi phÝ vèn lu ®éng hµng n¨m.
- C,c ch¸ ®é thu¸ hiÖn hµnh, c,c v¶n b¶n u ®-i riªng ®èi víi dù ¶n ®Ó x,c ®Þnh phÇn tr, ch nhiÖm c¶a chñ dù ¶n ®èi víi ng©n s, ch.

Tr¶n c÷ sè nh÷ng c¶n c¸ n¸u tr¶n, C, n bé thÈm ®Þnh ph¶i thiÕt lÿp ®íc c,c b¶ng tÝnh to¶n hiÖu qu¶ tui chÝnh c¶a dù ¶n lµm c÷ sè cho viÖc ®, nh gi¶ hiÖu qu¶ vµ kh¶ n¨ng tr¶ nê vèn vay.

C,c b¶ng tÝnh c÷ b¶n y¸u cÇu b¾t buéc ph¶i thiÕt lÿp kìm theo B, o c, o thÈm ®Þnh g¸m:

- B, o c, o k¸t qu¶ kinh doanh (b, o c, o l-i, lç).
- Dù kiÕn ngu¸n, kh¶ n¨ng tr¶ nê hµng n¨m vµ thêi gian tr¶ nê.
- Ngu¸n tr¶ nê c¶a kh, ch hµng vÒ c÷ b¶n ®íc huy ®éng t¸ 3 ngu¸n chÝnh, g¸m c¸:
 - + Lãi nhuÈn sau thu¸ ®Ó l-i (th«ng thêng tÝnh b»ng 50-70%).
 - + KhÊu hao c÷ b¶n.
 - + C,c ngu¸n hîp ph, p kh, c ngoµi dù ¶n.

Trong qu, tr¶nh ®, nh gi¶ hiÖu qu¶ vÒ mÆt tui chÝnh c¶a dù ¶n, c¸ hai nh¸m ch¸ ti¶u chÝnh cÇn thiÕt ph¶i ®Ò cËp, tÝnh to¶n c¸ th¸, g¸m c¸:

- Nh¸m ch¸ ti¶u vÒ tû suÊt sinh lãi c¶a dù ¶n:
 - + NPV

- + IRR
- + ROE (®èi víi nh÷ng dù ,n cũ vèn tù cũ tham gia)
- Nhãm chø tiêu vò kh¶ n¶ng tr¶i n¶i.
 - + Nguồn tr¶i n¶i hụng n¶m.
 - + Thêi gian hoạn tr¶i vèn vay.
 - + DSCR (chø sè ®,nh gi, kh¶ n¶ng tr¶i n¶i dui h¹n cũa dù ,n)

Ngoài ra, tuú theo ®Æc ®iÓm vµ yªu cÇu cô thÓ cũa tống dù ,n, cũc chø tiêu kh, cũ nh: kh¶ n¶ng t, i t¹o ngo¹i tÖ, kh¶ n¶ng t¹o c«ng ¶n viÖc lµm, kh¶ n¶ng ®æi mớ c«ng nghÖ, ®µo t¹o nh©n lúc, v.v.. sĩ ®íc ®Ò cËp tí tuú theo tống dù ,n cô thÓ.

12. Ph©n tÝch rñi ro dù ,n

Môc nµy ph©n tÝch cũc lo¹i rñi ro cũ thÓ ph, t sinh trong tống dù ,n s¶n xuÊt, kinh doanh, ... cũa kh, cũ hụng vay vèn. Sèi víi mçi dù ,n cũ thÓ ph, t sinh nh÷ng rñi ro kh, cũ nhau. Tuú t×nh h×nh thùc tÖ, cũn bé thÈm ®¶nh ®,nh gi, cũc rñi ro kh, cũ nhau theo nh÷ng dù ,n kh, cũ nhau. Sau ®©y lµ mét sè vÝ dõ:

12.1. Rñi ro vò tiÕn ®é thùc hiÕn (®èi víi nh÷ng dù ,n x©y dùng)

- Rñi ro: Hoạn tÊt dù ,n kh«ng ®óng thêi h¹n, kh«ng phĩ híp víi cũc th«ng sè vµ tiêu chuÈn thùc hiÕn.
- BiÕn ph, p gi¶i m thiÓu rñi ro:
 - + Lùa chæn nhµ thÇu x©y dùng uy tÝn, cũ sòc m¹nh tµi chÝnh vµ kinh nghiÖm
 - + Thùc hiÕn nghiªm túc viÖc b¶o l-nh thùc hiÕn híp ®ãng, b¶o hụnh chÊt lĩng cũng tr×nh.
 - + Gi, m s, t chÆt chĩ trong qu, tr×nh x©y dùng.
 - + Hç trĩ cũa cũc cËp cũ thÈm quyÒn, dù phßng vÒ tµi chÝnh cũa kh, cũ hụng trong trêng híp vît dù to, n.
 - + Quy ®¶nh râ tr, ch nhiÖm vÊn ®Ò ®Òn bĩ, gi¶i to¶ mÆt b»ng.
 - + Híp ®ãng gi, cè ®¶nh hoÆc ch×a kho, trao tay víi sù ph©n chia râ rụng nghÜa vô cũa cũc b¹n.

12.2. Rủi ro vò thò trêng:

- Rủi ro: Nguồn cung cêp vư gi, cầ cầa nguyã vËt liÖu ®Çu vưo thay ®æi theo chiÖu híng bÊt lĩi, húng ho, sần xuÊt ra kh«ng phĩ hĩp nhu cầu thò trêng, thiÖu sỏc cầnh tranh vò gi, cầ, chÊt lĩng, mẾu m-, c«ng dõng, ...
- BiÖn phựp giầm thiÖu rủi ro: T×m hiÖu xem:
 - + Kh, ch húng ®- dù liÖu nh thỔ nưo trong trêng hĩp nguãn nguyã nhiãn vËt liÖu thay ®æi ngoµi dù kiỐn ban ®Çu (vò cầ lĩng, gi, cầ, ngêi cung cêp, v.v..)
 - + Kh, ch húng cầ nghiãn cøu thò trêng, ®, nh gi, ph©n tÝch thò trêng, thò phÇn mét c, ch nghiãm tó c kh«ng?
 - + Kh, ch húng dù kiỐn cung cầu mét c, ch thÈn trụng?
 - + Kh, ch húng cầ tiỐn hũnh ph©n tÝch vò khầ nầng thanh to, n, thiỐn ý, hũnh vi cầa ngêi tiầu dĩng cuèi dĩng?
 - + Kh, ch húng cầ kinh nghiÖm vư cầ thỔ tầng sỏc cầnh tranh cầ sần phÈm bầng c, ch ph©n tÝch vò viÖc cầi tiỐn mẾu m-, n©ng cao chÊt lĩng sần phÈm, tiỐt kiỐm chi phÝ sần xuÊt?

12.3. Rủi ro vò m«i trêng vư x- híi:

- Rủi ro: Dù , n cầ thỔ g©y t, c ®éng tiầu cùc ®èi vĩi m«i trêng vư dĩn c xung quanh.
- BiÖn phựp giầm thiÖu rủi ro:
 - + B, o c, o ®, nh gi, t, c ®éng m«i trêng phầi kh, ch quan vư toµn dĩn, ®ĩc cêp cầ thÈm quyÒn chÊp thuÈn bầng vần bầi
 - + Nầ cầ sù tham gia cầ c, c bầ liãn quan (cầ quan quầi lý m«i trêng, chÝnh quyÒn ®Pa ph-ng) tồ khi bầt ®Çu triỐn khai dù , n
 - + Tu©n thầ c, c quy ®Pnh vò m«i trêng

12.4. Rủi ro kinh tổ vừ m«:

- Rủi ro ph, t sinh tổ m«i trêng kinh tổ vừ m«, bao gầm tồ gi, hèi ®o, i, lầ ph, t, l-i suÊt, v.v..
- BiÖn phựp giầm thiÖu rủi ro:
 - + Ph©n tÝch c, c ®iÖu kiỐn kinh tổ vừ m« cầ bầi.

- + Số đông các công nhân công nhân xã hội mua bán hàng hóa v.v..
- + Siêu thị bán lẻ trong các siêu thị (ví dụ: chợ sè hàng, cửa hàng chuyển qua, giá, các loại hàng, bán hàng).
- + Siêu thị bán lẻ hay các cửa hàng (các cửa hàng, Ngân hàng, v.v..) và ngân hàng ngoại tệ, v.v..

Bước 2: Dự tính/tính toán hiệu quả tại chính, khả năng trả lãi của PASXKD/ DAST

Bí quyết để 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 cụ thể”

Phần cho vay ngắn hạn

Trên cơ sở:

- Những nhân tố, là Bí quyết 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 tại chính trong năm.
- Bảng các loại công nợ tại Ngân hàng, các khoản vay trong vụ ngoại tệ.
- Bảng các khoản phải thu, phải trả.
- Các siêu thị kinh tế (vòng hàng hóa, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v..)
- Phần sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn).
- Các nhân tố liên quan đến khoản vay (Hội đồng bán lẻ hàng hóa, dù toán chi phí hoạt động khác nhau...)

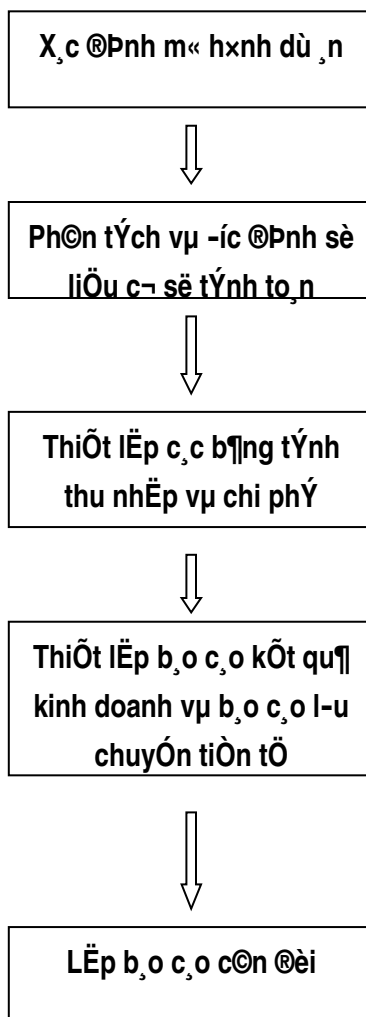
CBTD tiến hành:

- Các tính các chỉ tiêu quan trọng nhất của PASXKD:
 - + Sản phẩm tiêu thụ;
 - + Giá bán;
 - + Doanh thu;
 - + Nhu cầu vốn lưu động;
 - + Chi phí bán hàng;
 - + Các chi phí nguyên vật liệu cụ thể;
 - + Chi phí nhân công, quản lý;
 - + Khấu hao;
 - + Chi phí tại 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 toán ở phần 1 trên đây với các lĩnh vực kinh tế của các bộ, cơ quan tài chính dự tính cùng cấp bởi khách hàng.
- Thiết lập "Bộ, cơ quan 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.

Phân cho vay TRUNG DưI H¹N

ViÖc phân tÝch vµ thÈm ®Þnh dù ,n ®Çu t cũ thÓ ®íc kh,i qu,t qua s- ®ã sau:



BíC 1: X₃c @Pnh m« h×nh dù₃n @Çu t

Tổ b₃o c₃o kh₃ thi, c₃n bé tÝn đông ph₃i x₃c @Pnh @íc m« h×nh c₃a dù₃n thuéc lo₃i nưo trong nh÷ng lo₃i d₃i @Çy:

- Dù₃n x@y dùng m₃i
- Dù₃n mẽ réng n@ng cao c«ng su₃Êt
- Dù₃n k₃ót h₃íp c₃ hai: x@y dùng m₃i v₃m mẽ réng n@ng c«ng su₃Êt

Vi₃Öc x₃c @Pnh m« h×nh n₃ãi tr₃an s₃i gióp tÝnh to₃n/íc @Pnh @íc nh÷ng kho₃ñn thu nh₃Ëp v₃m chi ph₃Ý c₃a nh÷ng gi₃, tr₃ó m₃i @íc t₃o ra v₃m do @ã s₃i bi₃Öt @íc hi₃Öu qu₃ tại chÝnh v₃m kh₃ n₃ng tr₃ n₃i c₃a dù₃n @Çu t.

BíC 2: Ph@n tÝch v₃m íc @Pnh s₃e li₃Öu c₃ s₃e tÝnh to₃n

Trên cơ sở:

- Nh₃ững ph@n tÝch @₃,nh gi₃, ẽ v₃Ò th₃ó trêng, cung, c₃Çu v₃Ò s₃ñn phÈm c₃a dù₃n n₃ãi tr₃an
- Báo cáo kh₃ thi c₃a dù₃n @Çu t
- Báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.

CBTD ti₃Ön h₃nh íc tÝnh c₃,c ch₃Ø ti₃u quan tr₃ng nh₃Êt c₃a DAST:

- S₃ñn l₃ing ti₃u thô;
- Gi₃, b₃,n;
- Doanh thu;
- Nhu cầu v₃Ốn lưu đ₃ng;
- Chi ph₃i bán hàng;
- C₃,c chi ph₃Ý nguy₃an v₃Ët li₃Öu @Çu v₃m;
- Chi ph₃Ý nh@n c«ng, qu₃ñn lý;
- Kh₃Êu hao;
- Chi ph₃Ý tại chÝnh;
- Thu₃Ế các lo₃ai, v.v..

BíC 3: ThiÕt lẾp c,c b¶ng tÝnh thu nhẾp vµ chi phÝ

ChØ tiªu	§VT	Gi, trÞ	DiÖn gi¶i
I/ S¶n lÝng, doanh thu - C«ng suÊt thi¶t kÕ - C«ng suÊt ho¶t ®éng - Gi, b,n			
II/ Chi phÝ ho¶t ®éng - §¶nh m¸c NVL - Gi, mua - Chi phÝ nh©n c«ng - Chi phÝ qu¶n lý - Chi phÝ b,n hµng			
III/ §Çu t - Chi phÝ x©y d¼ng nhµ xéng - Chi phÝ ®Çu t kh,c - Thêi gian khÊu hao, ph©n bæ chi phÝ			
IV/ Vèn lu ®éng C,c ®¶nh m¸c vÒ nhu cÇu vèn lu ®éng - TiÒn mÆt - Dù tr÷ nguyªn vÊt liÖu - Thµnh phÈm t¶n kho - C,c kho¶n ph¶i thu - C,c kho¶n ph¶i tr¶			
V/ Tµi trÞ - Sè tiÒn vay - Thêi gian vay - L.i suÊt			
VI/ C,c th«ng sè kh,c - ThuÕ suÊt, tû gi,.			

Lập các bảng tính trung gian

Trước khi lập bảng tính hiệu quả dù, cần phải lập các bảng tính trung gian. Các bảng tính trung gian này thuyết minh rõ hơn cho các giới Đôn Đ-ic, p đông vư lư c, c thng sẽ tng híp Đu vư cho bảng tính hiệu quả dù, n, bảng lu chuyển tiền tđ vư bảng cđn Đèi kđ hođch sau này. Tỷ mđc Đé phđc tđp, ĐEc Điđm cđn tđng dù, n mư cđ sẽ lđng, nđi dung c, c bảng tính trung gian kh, c nhau.

Sau Đcy lư mđu c, c bảng tính trung gian Đèi vđi mđt dù, n:

- 3.1. Bảng tính sđn lđng vư doanh thu
- 3.2. Bảng tính chi phđ hođ Đéng
- 3.3. Bảng tính chi phđ nguyđn vđt liđu
- 3.4. Bảng tính c, c chi phđ quđn lý, b, n hđng
- 3.5. Lđch khđu hao
- 3.6. Tỷnh to, n lđi vay vđn trung đui hđn
- 3.7. Tỷnh to, n lđi vay vđn ngđn hđn
- 3.8. Bảng tính nhu cđu vđn lu Đéng

3.1. Bảng tính sđn lđng vư doanh thu

Chđ tiđu	Nđm 1	Nđm 2	Nđm 3	Nđm X
Cđng suđt hođ Đéng				
Sđn lđng				
Gi, b, n				
Doanh thu				
Thuđ VAT				
Doanh thu sau thuđ VAT				

3.2. Bảng tính chi phđ hođ Đéng

Chđ tiđu	Nđm 1	Nđm 2	Nđm 3	Nđm XX
Nguyđn vđt liđu chđnh				
Nguyđn vđt liđu phđ				
Điđn				
Nđc				
Lđng + BHYT				
Chi phđ thuđ Đđt				
Chi phđ quđn lý PX				
Chi phđ quđn lý DN				
Chi phđ b, n hđng				
Tđng céng chi phi hođ Đéng.				

Thuế VAT @lúc khỂu trở				
Chi phÝ ho¹t @éng @· khỂu trở thuế VAT.				

3.3. Bảng tÝnh chi phÝ nguyªn vÊt liÖu

ChØ tiªu	Gi, mua	CP vÊn chuyÓn	CP mua hµng kh, c	Tû gi,	Gi, thµn h	§Pnh m¸c/ §VSP	§Pnh m¸c CP/ §VSP
1. Nguyªn liÖu chÝnh - Nguyªn liÖu A - Nguyªn liÖu B							
2. Nguyªn liÖu ph¸ - Nguyªn liÖu C - Nguyªn liÖu D - Nguyªn liÖu E							
3. Nhiªn liÖu							

3.4. Bảng tính các chi phí quản lý, bổn dụng

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I. Chi phí quản lý phần xeng 1. Sản phẩm - Tiền lãi (sẽ gửi, lãi của tổng chạc vô) - Chi phí thu mua mìn nhũ xeng - Phí bảo hiểm nhũ xeng - Chi phí duy tu bảo trì thông xuyên kh, c 2. Bảo phí - Nhân liệu, phô từng thay thõ - Dịch vụ mua ngoại II. Chi phí quản lý doanh nghiệp 1. Sản phẩm - Tiền lãi (sẽ gửi, lãi của tổng chạc vô) - Chi phí thu mua mìn v'n phđng - V'n phđng phđm, @iõn thoi - Phí bảo hiểm v'n phđng - Chi phí duy tu bảo trì thông xuyên kh, c 2. Bảo phí - Các khoản chi phí theo mức @é sđn xuât III. Chi phí bổn dụng 1. Sản phẩm - Tiền lãi (sẽ gửi, lãi của tổng chạc vô) - Chi phí thu mua mìn cõa húng - Chi phí tiếp thđ vư c, c chi phí kh, c. 2. Bảo phí - Bao b, @ãg gãi - Chi phí vận chuyển - Các chi phí trực tiếp phõc vô bổn dụng kh, c				

3.5. Lập kế hoạch chi tiêu

Chi tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I. Nhu cầu				
- Nguyên giá				
- Số dư tăng trong kỳ				
- Kế hoạch chi tiêu trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
II. Thiết bị				
- Nguyên giá				
- Số dư tăng trong kỳ				
- Kế hoạch chi tiêu trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
III. Chi phí vận hành				
- Nguyên giá				
- Số dư tăng trong kỳ				
- Kế hoạch chi tiêu trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
IV. Tổng cộng				
- Nguyên giá				
- Số dư tăng trong kỳ				
- Kế hoạch chi tiêu trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				

3.6. Tính toán lãi vay và trung đại hóa

Chi tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
D nợ vay				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
D nợ cuối kỳ				
Nợ đại hóa và lãi vay				
Lãi vay trong kỳ				

3.7. TÝnh to, n l-i vay vèn ng³/n h¹n

ChØ tiªu	N' m 1	N' m 2	N' m 3	N' m XX
D nê ®Çu kú				
Vay trong kú				
Tr¶ nê gèc trong kú				
D nê cuèi kú				
L-i vay trong kú				

Ghi ch:

- LÞch vay tr¶ nê ng³/n h¹n c' n c vµo B, o c, o lu chuyn tin t. Trng hÞp nu khng lập B, o c, o lu chuyn tin t th da vµo nhu cÇu vèn l- u ®ng dù kin ban ®Çu vµ ph, t sinh hÞng n' m ® tÝnh to, n.
- Thùc cht ®y lµ mét bc ®iu chnh l-i hiu qu¶ dù , n theo tnh hnh tin mÆt thiu ht tm thi cÇn ph¶i vay vèn lu ®ng (nu c)

3.8. B¶ng tÝnh nhu cÇu vèn lu ®ng

Kho¶n mc	S nguy dù tr÷	S vßng quay (360/s nguy DT)	Nhu cÇu		
			N' m 1	N' m 2	N' m XX
Nhu cÇu tin mÆt ti thiu					
C, c kho¶n ph¶i thu					
HÞng tồn kho					
- Nguyªn vt liệu					
- B, n thÞnh phm					
- ThÞnh phm					
C, c kho¶n ph¶i tr¶					
Nhu cÇu vèn lu ®ng					
Thay ®i nhu cÇu vèn lu ®ng					

C, ch tÝnh to, n ®i với tng kho¶n có ph-ng ph, p x, c ®nh riªng:

Nhu cầu tiền mặt tài thiêu: R_{ic} \times R_{pn} dựa trên c_{c} y_{ou} t_{e} sau:

- Sẻ nguy dù tr÷: th«ng th«ng 10-15 nguy.
- B»ng t«ng c_{c} kho¶n chi phÝ b»ng ti«n mÆt trong n¨m (chi l–ng, chi phÝ qu¶n lý) chia cho sẻ vßng quay.

Th«ng th«ng trong c_{c} dù ,n R_{pn} gi¶n, nhu cÇu ti«n mÆt cũ thÓ tÝnh theo tû lÖ % doanh thu.

C, c kho¶n ph¶i thu:

- Sẻ nguy dù tr÷: dựa vµo R_{ec} R_{iom} cũa ngµnh hµng vµ chÝnh s, ch b, n chÞu cũa doanh nghiÖp.
- C, ch tÝnh: B»ng t«ng doanh thu trong n¨m chia cho sẻ vßng quay.

Nguyªn vËt liÖu:

- Sẻ nguy dù tr÷: dựa vµo R_{iom} cũa ngu¶n cung cÊp (æm R_{pn} hay kh«ng, trong níc hay ngoµi níc, th«i gian vËn chuyÓn), th«ng x_{c} R_{pn} riªng cho tng lo¶i.
- B»ng t«ng chi phÝ cũa tng lo¶i nguyªn vËt liÖu trong n¨m chia cho sẻ vßng quay.

B, n thµnh phÈm:

- Sẻ nguy dù tr÷: dựa vµo chu kú s¶n xuÊt.
- B»ng t«ng gi, thµnh xng chia cho sẻ vßng quay.

Thµnh phÈm:

- Sẻ nguy dù tr÷: dựa vµo ph–ng thc tiªu th vµ tnh hnh thÞ trng,
- B»ng t«ng gi, thµnh phn xng chia cho sẻ vßng quay.

C, c kho¶n ph¶i tr¶:

- Sẻ nguy dù tr÷: dựa vµo chÝnh s, ch b, n chÞu cũa c_{c} nhµ cung cÊp nguyªn vËt liÖu.
- B»ng t«ng chi phÝ nguyªn vËt liÖu, nhiªn liÖu trong n¨m chi cho sẻ vßng quay.

SÓ chÝnh x_{c} , nn x_{c} R_{pn} cũ thÓ cho tng lo¶i nguyªn nhiªn vËt liÖu.

Bí 4: Thi ốt l ếp b, o c, o k ốt qu ề kinh doanh v ụ b, o c, o lu chuy ón ti ền t ố**4.1. L ếp b, o c, o k ốt qu ề kinh doanh****B, o c, o k ốt qu ề kinh doanh**

Kho ầ n m ộ c	Đi ể n gi ả i	N ăm 1	N ăm 2	N ăm 3	N ăm X X
1. Doanh thu sau thu ố					
2. Chi ph ỹ ho ả t ố ế ng sau thu ố					
3. Kh ế u hao					
4. L ỗ nhu ể n tríc thu ố v ụ l ỗ vay					
5. L ỗ vay					
6. L ỗ nhu ể n tríc thu ố					
7. L ỗ nhu ể n ch ứ u thu ố					
8. Thu ố thu nh ể p doanh nghi ệ p					
9. L ỗ nhu ể n sau thu ố					
10. Chia c ả t ố c, chi qu ả KT, PL					
11. L ỗ nhu ể n t ỷ ch lu ầ					
12. Đ ể ng ti ền h ụ ng n ăm t ố d ầ , n - Lu ầ k ố đ ể ng ti ền - Hi ể n gi, đ ể ng ti ền - Lu ầ k ố hi ể n gi, đ ể ng ti ền					
T ỷ nh t ố , n c, c ch ộ s ề : - LN tríc thu ố / DN - LN sau thu ố / t ể ng V ệ T (ROI) - NPV - IRR					

L ỗ nhu ể n ch ứ u thu ố = L ỗ nhu ể n tríc thu ố – L ỗ lu ầ k ố c, c n ăm tríc (*)

(*) ệ c kh ế u tr ồ theo Lu ế t thu ố thu nh ể p doanh nghi ệ p (TNDN) ho ặ c Lu ế t ố ậ t níc ng ộ i.

Đ ể ng ti ền h ụ ng n ăm t ố d ầ , n = kh ế u hao c ả b ầ n + L ỗ vay v ề n c ề ố p nh + L ỗ nhu ể n sau thu ố.

(Vi ể c t ỷ nh t ố , n ch ộ ti ầ u n ậ y ch ộ , p đ ồ ng trong tr ề ng h ậ kh ể ng l ếp b ầ ng B, o c, o lu chuy ón ti ền t ố ố t ỷ nh c, c ch ộ s ề NPV, IRR.)

B ầ ng c ồ n ố ề i tr ầ n ầ

(Kh ể kh ể ng l ếp B, o c, o lu chuy ón ti ền t ố)

Khoản mục	Đơn vị	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm...
1. Nguồn tài trợ - Khấu hao cơ bản - Lãi nhận sau thuế - Nguồn bổ sung					
2. Dự kiến tài trợ hàng năm					
3. Cần có:					

Bảng tính tổng hợp

Khoản mục	Đơn vị	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I/ Tổng phí					
1. Khấu hao TSCĐ					
2. Lãi vay trung hạn					
3. Chi phí QLDN					
4. Chi phí QLDN (phần nhận phí)					
5. CP bổ sung (phần nhận phí)					
II/Tổng chi phí					
III/ Biên phí					
IV/ Doanh thu thu nhập					
V/ Tổng hợp - Tổng hợp lãi (%)					

4.2 Lập báo cáo chuyển tiền, tính toán khả năng tài trợ của dự án, phân tích các yếu tố

Dòng tiền của mét dự án sẽ chia thành 3 năm bao gồm:

- Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh
- Dòng tiền từ hoạt động tài chính
- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư.

Dòng tiền của mét dự án là tổng hợp của dòng tiền từ 3 năm này.

Các lập các năm như sau:

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh:

- Sẽ với dòng tiền từ hoạt động kinh doanh cả 2 các lập dự án các trục tiếp vụ các giá trị

- C₃ch l  p th  ng d  ng l  m c₃ch gi  n ti  p:

Tổ lĩi nhuỖn rĩng sau thuỖ, cẻng vớĩ c₃c kho₁n chi phÝ phi tiỖn mÆt nh
khÊu hao (lụ kho₁n chi phÝ phỖn bæ cho nhiỖu n₁m) vự l-i vay (thùc chÊt lụ
kho₁n chi tiỖn mÆt nhng ®ĩc tÝnh ẽ phỖn chi ho₁t ®ẻng tụi chÝnh) vự sau
®ã ®iỖu chỖnh cho kho₁n thay ®æĩ nhu cÇu vẻn lu ®ẻng (thùc chÊt lụ
®iỖu chỖnh c₃c kho₁n ph₁ĩi thu, ph₁ĩi tr₁, hụng tẻn kho.)

Đúng tiền tố ho1t ®éng ®Çu t:

- Dững tiỜn ra (chñ yỜu): Bao gảm khoản chi Ớu t tụi sản cề Ớnh vự
nhu cỚu vền lu Ớng ban Ớu.
- Dững tiỜn vự: Bao gảm c, c khoản thu hải cuề kú nh gi, trỚ thanh lý tụi
sản cề Ớnh (thềg Ớic IỂy b»ng gi, trỚ cỐn l'i cĩa tụi sản cề Ớnh cuề
kú hoÆc íc lĩng thùc tỖ) vự vền lu Ớng thu hải cuề kú (thềg Ớic IỂy
b»ng nhu cỚu vền lu Ớng cuề kú).

Đúng tiền tố ho1t ®éng tại chÝnh:

- Dững tiỜn vựo : Bao gảm c,c khoản nh gắp vền tù cã, vền vay.
- Dững tiỜn ra: Bao gảm c,c khoản trầ vền gẻc vự l-i vay, trầ cẻ tẻc hay khoản chi phẻc lầi, khen thẻng, v.v..

Dự ý B, o c, o lu chuyển tiền tở (Theo ph-ng ph, p gi, n tiỐp)

Chø ti ^{au}	N ^m 1	N ^m 2	N ^m 3	N ^m X	DiỐn gi ^{li}
I. D ^{ng} tiỐn tở ho ^t @éng SXKD					
1. L ⁱ nhu ^{En} r ^{ng} : (l ⁱ +, l ^c -)					
2. Kh ^{Eu} hao c ⁻ b ^{ll} n: (+)					
3. Chi ph ^Y tr ^{ll} l ⁱ vay: (+)					
4. T ^{ll} ng gi ^{ll} m nhu c ^u v ^{en} lu @éng: (t ^{ng} - , gi ^{ll} m +)					
D ^{ng} tiỐn r ^{ng}					
II, D ^{ng} tiỐn tở ho ^t @éng @ ^u t					
1. Chi @ ^u t TSC ^s (-)					
2. V ^{en} lu @éng ban @ ^u : (-)					
3. Gi, tr ^p thu h ^{ai} - Gi, tr ^p thanh lý TSC ^s : (+) - V ^{en} lu @éng thu h ^{ai} cu ^{ei} kú: (+)					
D ^{ng} tiỐn r ^{ng}					
III. D ^{ng} tiỐn tở ho ^t @éng t ^u ch ^Y nh					
1. V ^{en} tù c ^ã : (+)					
2. Vay d ^u i h ¹ n: (-)					
3. Tr ^{ll} n ⁱ vay d ^u i h ¹ n: (+)					
4. Vay ng ^{3/4} n h ¹ n (-)					
5. Tr ^{ll} v ^{en} vay ng ^{3/4} n h ¹ n : (-)					
6. Tr ^{ll} l ⁱ vay: (-)					
7. Chi c ^æ t ^{oc} (chi qu ^u ph ^{oc} l ⁱ , khen th ^{eng}): (-)					
D ^{ng} tiỐn r ^{ng}					
IV. D ^{ng} tiỐn r ^{ng} c ^{ña} dù , n - D tiỐn m ^Æ t @ ^u kú - D tiỐn m ^Æ t cu ^{ei} kú					
V. D ^{ng} tiỐn tở ho ^t @éng kinh doanh v ^u @ ^u t - Lu ^u k ^o d ^{ng} tiỐn - Hi ^{Ốn} gi, d ^{ng} tiỐn - Lu ^u k ^o hi ^{Ốn} gi, d ^{ng} tiỐn					
C, c t ^u s ^e @, nh g ^Y a hi ^{Ốu} qu ^{ll} t ^u ch ^Y nh: - NPV - IRR					

- DSCR					
--------	--	--	--	--	--

Phân tích Ré nh¹y

Phân tích Ré nh¹y là việc khảo sát tình hình của sự thay đổi một nhân tố hay hai nhân tố bằng thời điểm hiện tại tại chính vụ khi năng suất của nó. Các nhân tố nhân tố tình hình với mức Ré tăng yếu khác nhau ở dù, tuy nhiên phân tích Ré nh¹y là tìm ra một số nhân tố tăng yếu nhất và, nh¹gi, Ré rồi ra của dù, n đưa vào các nhân tố này.

Các bước thực hiện:

- Xác định các biến đổi là những sự kiện, sự kiện ra các phân tích toán Ré nh¹y nh¹ Ré Ré ở ngoài tài sản và phân tích tìm là
- Liên kết các biến đổi trong các bảng tính các liên quan ở mỗi biến theo một Ré cho duy nhất (bước này thực hiện song song trong quá trình tính toán hiện tại và năng suất)
- Xác định các chỉ số Ré, nh¹gi, hiện tại và năng suất (ví dụ các chỉ số NPV, IRR, DSCR) các khảo sát tình hình khi các biến thay Ré.
- Lập bảng tính toán Ré nh¹y theo các trường hợp một biến thay Ré hay các biến thay Ré bằng thời

Bíć 5: LĒp bĒng cĒn Ēđi kĒ hoĒch**5.1. MĒc ĒÝch:**

- Cho biĒt sĒ lĒc tĒnh hĒnh tĒi chÝnh cĒa dĒ, n.
- TÝnh c, c tĒ sĒ (tĒ sĒ thanh to, n, ĒĒn cĒn nĒ) cĒa dĒ, n trong c, c nĒm kĒ hoĒch.

5.2. NguyĒn tĒc lĒp

BĒng cĒn Ēđi kĒ hoĒch Ēđi lĒp dĒa vĒo nguyĒn tĒc cĒ bĒn sau:

TĒi sĒn = NgĒn vĒn

Hay: TĒi sĒn lu Ēđng + TSCĒ = NgĒĒa vĒ nĒ + VĒn chĒ sĒ hĒu

Hay: TiĒn mĒt + c, c khoĒn phĒi thu + HĒng tĒn kho + (nguyĒn gi, TSCĒ - KhĒu hao luĒ kĒ) = NgĒĒa vĒ nĒ ngĒn hĒn + NgĒĒa vĒ nĒ dĒi hĒn + VĒn chĒ sĒ hĒu.

Trong Ēđ:

a) TiĒn mĒt: bao gĒm

- + Nhu cĒu tiĒn mĒt tĒi thiĒu: Ēđi lĒy tĒ BĒng tÝnh nhu cĒu vĒn lu Ēđng.
- + ThĒng d tiĒn mĒt: LĒ gi, trĒ đĒng tiĒn cuĒi kú trong bĒng B, o c, o l- u chuyĒn tiĒn tĒ.

b) C, c khoĒn phĒi thu: Ēđi lĒy tĒ BĒng tÝnh nhu cĒu vĒn lu Ēđng.

c) HĒng tĒn kho: bao gĒm nguyĒn vĒt liĒu dĒ trĒ, b, n thĒnh phĒm, thĒnh phĒm tĒn kho (Ēđi lĒy tĒ BĒng tÝnh nhu cĒu vĒn lu Ēđng).

d) TĒi sĒn cĒ Ēđnh: Ēđi lĒy tĒ LĒch ĒĒu t vĒ mĒc trÝch khĒu hao

e) NgĒĒa vĒ nĒ dĒi hĒn: Ēđi lĒy tĒ bĒng lĒch vay trĒ dĒi hĒn, bĒng khoĒn nĒ cuĒi kú trĒ Ēi nĒ dĒi hĒn Ēđn hĒn trĒ.

f) VĒn chĒ sĒ hĒu: bao gĒm:

- o VĒn tĒ cĒ gĒp: Ēđi lĒy tĒ bĒng B, o c, o lu chuyĒn tiĒn tĒ.
- o LĒi nhuĒn tÝch luĒ: Ēđi lĒy tĒ bĒng B, o c, o thu nhĒp.

Bảng công khai nội dung

Chức vụ	Đơn vị	Năm 1	Năm 2	Năm X
A. Tội phạm I. Tội phạm luỹ tính 1. Tội phạm - Nhu cầu tội phạm tài chính - Thặng dư tội phạm 2. Các khoản phí thu 3. Hạng tài khoản - Nguyên vật liệu - Bên thanh toán - Thanh toán II. Tội phạm chế độ - Nguyên giá, - Khấu hao lũy kế Cổng tội phạm				
B. Nguồn vốn I. Nợ phải trả 1. Nợ ngắn hạn - Vay ngắn hạn - Nợ dài hạn chuyển đổi ngắn hạn - Các khoản phí trả 2. Nợ dài hạn II. Vốn chủ sở hữu 1. Vốn chủ sở hữu 2. Lợi nhuận giữ lại Cổng nguồn vốn				
C. Các tài sản 1. Tài sản thanh toán ngắn hạn 2. Tài sản thanh toán nhanh 3. Hồ sơ nội				

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 mức độ rủi ro sẽ liên quan sẽ tính toán

Trên cơ sở:

- Những phân tích rủi ro, về vốn, công, cụ thể về sản phẩm của dự án này
- Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.

CBTD tiến hành tính toán 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 trực tiếp; 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**

Sẽi với nh÷ng c©u hái kh«ng thÓ tr¶ l«i “Cã” hoÆc “Kh«ng”, CBTD cÇn ®,nh dÊu vµo phÇn “Th«ng tin bæ sung” r¶i ghi chi tiÕt xu«ng phÇn d¶i c¶a b¶ng nµy ®Ó tæng hîp vµo b, o c, o thªm ®Þnh kh, ch h¹ng.

1. Ph÷ng ,n kinh doanh nh thÕ nµo l¹p ph¶i h¹p v¶i kh, ch h¹ng vay vèn?			
Nh÷ng ch ý vÒ kh, ch h¹ng vay vèn			
a. Ban l-nh ®¹o c¶a kh, ch h¹ng vay vèn cã ph¶i l¹p nh÷ng ngâi ph¶i h¹p v¶i c«ng viÖc kinh doanh?	Tr¶ l«i Cã	Tr¶ l«i Kh«ng	Th«ng tin bæ sung
* Cã thÓ b¶t ®Çu vµ vËn h¹nh c«ng viÖc kinh doanh c¶a riªng hã?			
* Hã tiÕn h¹nh kinh doanh v× nh÷ng lý do h¹p lý?			
* Hã hiÓu r»ng c«ng viÖc kinh doanh ®· ẽ trong ®Çu?			
* Hã cã kinh nghiÖm trong ng¹nh kinh doanh nµy?			
* Hã cã kinh nghiÖm qu¶n lý?			
* Hã cã nh÷ng kü n÷ng kü thuËt cÇn thiÕt?			
b. LiÖu hã cã ®ñ sc ®Ó b¶t ®Çu c«ng viÖc kinh doanh kh«ng?			
* Hã s¶ cÇn tÊt c¶ bao nhiªu tiÕn?			
* Hã ®· chuÈn b¶ mét b¶n b, o c, o vÒ t×nh tr¹ng t¹i s¶n Nî vµ t¹i s¶n Cã c¶a m×nh chã?			
* Hã cã ®ñ tiÕn ®Ó trang tr¶i nh÷ng chi phÝ ph¶t sinh t¶i khi c«ng viÖc kinh doanh b¶t ®Çu cã l-i?			
* Hã cã thÓ ®ã bao nhiªu vèn vµo kinh doanh?			
* Hã ®ã ra nh÷ng b¶o ®¶m g× cho kho¶n vay?			

2. Kh, ch h¹ng vay vèn ®Æt kÕ ho¹ch kinh doanh g×?			
* Hã b, n nh÷ng s¶n phÈm hoÆc dÞch vÔ nµo?			
* C«ng viÖc kinh doanh mµ hã dù ®Þnh thùc hiÖn thuéc ng¹nh nµo?			
* Hã cã nh÷ng th«ng tin g× vÒ ng¹nh kinh doanh nµy?			
- Nh÷ng xu hớng hiÖn t¶i c¶a ng¹nh nµy?			
- T-ng lai c¶a ng¹nh nµy l¹u d¶i?			
- Doanh sê b, n ra trung b×nh?			

- Mức lãi gộp dự tính?			
- Các điều kiện bổn chủ của nhu cung cấp?			
- Các điều kiện trả ra cho khách hàng mua?			
- Các thủ tục bao nhiêu tiền lãi nếu bổn doanh nghiệp nuy thì: (1) Thời điểm hoàn trả (2) Trong thời gian vay vốn?			
- Tiền vụ trả cho chủ nhà của nhu cung cấp?			
- Nhu cầu dịch vụ các môi giới bên các hiệp hội kinh doanh?			
- Tính toán các tranh chấp trên thị trường?			
* Các việc kinh doanh các thủ tục tiền hạn trên quy mô nhà?			
* Liều các thủ tục các kinh doanh tổ chức trên nội trả?			
3. Nghiên cứu vụ xác định thị trường			
* Hà các các bên thị trường của mình theo:			
- Quy mô?			
- Về mặt trả trả?			
- Về mặt của sản phẩm?			
- Tuổi tác, giới tính, mức thu nhập và khu vực của khách hàng?			
* Hà trả ra mức giá, bổn dựa trên các sẽ nuy?			
- Tính từ nội thời điểm tranh?			
- Trên các sẽ chi phí?			
* Hà các loại các gói nuy cho sản phẩm?			
* Hà biết nhu cầu của các khách hàng tiềm năng của mình theo các tiêu thức:			
- Hà sẽ mua gì?			
- Hà mua ở đâu?			
- Dịch vụ từ sau khi bổn nuy nuy đã mong chờ?			
- Tại sao đã mua?			
- Hà mua thông qua kênh nào?			
* Ai là thời điểm tranh của đã?			
* Nhu cầu sản phẩm nuy đã bổn ra sẽ từ h-n hoặc từ sự khác biệt?			
* Nhu cầu lợi nhuận các tranh của đã gì?			
* Nhu cầu biết lợi nhuận các tranh của đã gì?			
* Hà sẽ vượt qua nhu cầu biết lợi nhuận nuy nh thời nuy?			
* Nhu cầu gì sẽ ảnh hưởng tới thị trường của đã?			
- Xu hướng thời trang			
- Nền kinh tế			

- C, c quan hÖ thüc vÒ ngunh			
- Thu nhËp cñn l¹i			
- NiÖm tin tiªu dïng			
* Hã sÿ xõ lý nh thÖ nµo ®èi víi:			
- Ph¶n øng cña kh, ch húng			
- Ph¶n øng l¹i víi xóc tiÖn b, n húng			
* H×nh thøc xóc tiÖn nµo sÿ lµ phï hîp nhÊt víi lo¹i h×nh kinh doanh cña hã?			
- TiÖp thÞ trùc tiÖp			
- Xóc tiÖn b, n húng			
- C, c t¹p chÝ vµ Ên phÈm th-ng m¹i			
- V« tuyÖn truyÖn h×nh			
- B, o chÝ			
- Tµi trÞ			
* Nh-ng chi phÝ qu¶ng c, o nµy lµ bao nhiªu?			
* LiÖu hã cã biÖt mæc ®é b, n húng cÇn thiÖt ®Ó hµm vèn?			
4. KÖ ho¹ch ho, t¹i chÝnh			
* Hã cã biÖt cÇn bao nhiªu vèn ®Ó b¾t ®Çu?			
- Nhµ xëng vµ thiÖt bÞ?			
- C, c c«ng cô vµ m, y m¾c?			
- C, c dõng cô ®Ó kinh doanh?			
- Chi phÝ ph, p luËt vµ kÖ to, n			
- Ph-ng tiÖn vËn t¶i?			
- Lîng ®Çu vµo nguyªn vËt liÖu ban ®Çu/húng tån kho ®Ó b, n?			
- Chi phÝ thuª vµ c«ng nî ban ®Çu?			
- Chi phÝ ®iÖn vµ c, c tiÖn Ých kh, c?			
* Chi phÝ húng th-ng cña hã lµ bao nhiªu?			
- Nguyªn vËt liÖu?			
- TiÖn c«ng?			
- Cho nhµ thÇu phô?			
- Chi phÝ kiÖm to, n?			
- Qu¶ng c, o?			
- Chi phÝ ng©n húng?			
- Chi phÝ ®iÖn vµ nhiªn liÖu?			
- B¶o hiÓm			
- Chi phÝ thuª			
- Chi phÝ vËn chuyÖn?			
- B¶o dïng?			
- Chi phÝ bu phÈm vµ v¨n phßng phÈm			
- SöÖn tho¹i, fax vµ telex, v.v..			
- Thanh to, n thuª mua?			

- Chi phí lãi vay			
- Nhu cầu vốn, nhân			
* Doanh nghiệp sẽ mất bao lâu để bắt đầu lợi nhuận?			
- 1 tháng			
- 3 tháng			
- 12 tháng			
- Hơn 12 tháng			
* Cần bao nhiêu tiền để bắt đầu vận hành kinh doanh từ khi bắt đầu?			
- Chuẩn bị một bảng lưu chuyển tiền tệ trong 12 tháng đầu tiên			
- Bæ sung những khoản chi tiêu khác			
* Những nguồn vốn nào đã được dùng ?			
- Vay ngân hàng			
- Vốn liên doanh			
- Vốn riêng			
- Vốn của nhà đầu tư			
- Tổ chức công ty tại chỗ (thu mua)			
* Những tiêu thức/điểm nào tại chỗ?			
- Những chi phí thực tế			
- Lợi nhuận			
- Phí tại chỗ			
- Thanh toán lãi			
- Thanh toán vốn			
- Bảo hiểm			
* Liều có hoạch kinh doanh cần để mất lợi nhuận hợp lý cho sẽ tiền dư để bán ra đầu tư vào kinh doanh?			
* Liều cần có khoản trả để kú khoản vay nợ mua hàng?			
* Có hoạch kinh doanh khi thi nh thử nợ nữa: (những tiêu chí để thay thế theo tổng dư, nợ/phần, ...)			
- Doanh thu bán hàng như hơn 10% so với dư nợ?			
- Chi phí tiếp khách 10% do tăng tiền bán hàng?			
- Khi nào sẽ xuất đi một mong đợi 6%?			
- Lợi nhuận cho khoản vay dư để tăng 5%/năm?			
* Nếu có hoạch tại chỗ để chuẩn bị những khoản của hàng hóa để bán:			

	những.
5. Các quyền (quyền t, c gì, quyền sẽ h÷u c«ng nghiÖp, quyền ®ì nî, quyền ®ìc nhËn b¶o hiÓm, quyền khai th, c tui nguyªn, lñi t¸c, quyền ph, t sinh t¸t tui s¶n c¸m cè, th¸ chÊp...	X, c ®Þnh ph¹m vi quyÒn, ®èi tÝng ®-íc h×ng quyÒn, ®èi tÝng thùc hiÖn nghÜa vô, thêi ®iÓm ph, t sinh quyÒn vµ nghÜa vô, gi, trÞ cña quyÒn khi thùc hiÖn.
6. B¶o l-nh cña b^n thø ba	Ph¹m vi, ®èi tÝng, néi dung, m¸c ®é, thêi h¹n b¶o l-nh; n'ng lúc, uy tÝn cña b^n b¶o l-nh; n'ng lúc tui chÝnh cña b^n b¶o l-nh; mèi quan hÖ gi÷a ngêi b¶o l-nh vµ ngêi ®ìc b¶o l-nh; ®iÓu kiÖn khi thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l-nh; b¶o l-nh b»ng tui s¶n
7. B¶o ®¶m b»ng tui s¶n h×nh thñnh t¸ vèn 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. B¶o ®¶m kh, c theo quy ®Þnh cña ph, p luÛt.	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. Kh«ng cũ b¶o ®¶m b»ng tui s¶n	Xem Chương XII “Bảo đảm tiền vay”
10. K¸t híp c, c lo¹i b¶o ®¶m.	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:	

	ờng)		
7	T×nh tr¹ng kh«ng tr¶ ®óng h¹n cña tÊt c¶ c¸c kho¶n vay kh¸c	Năm trước: Năm nay:	
8	C¸c kho¶n vay níc ngoµi	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	Cán 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

Bí 1. Chøng tũ gi¶i ng©n

1.1. Chøng tũ c¶a kh, ch h¶ng

CBTD yªu cÇu kh, ch h¶ng cung cÊp c, c h¶ s-, chøng tũ vÒ mc ®Ých s dng tiÒn vay ®Ó gi¶i ng©n, g¶m:

- H¶p ®¶ng cung øng vÊt t, h¶ng ho,, d¶ch v.
- B¶ng kª c, c kho¶n chi chi tiÕt, k ho¹ch chi phÝ, bi¶n b¶n nghiÖm thu,...
- Si víi ho, ®-n, chøng tũ thanh to,n, trong trng h¶p c th Chi nh,nh c¶ th yªu cÇu xuÊt tr¶nh c, c b¶n gc hoÆc ch yªu cÇu b¶n vay liÕt kª danh mục (vµ ch¶u tr, ch nhiÖm vÒ tÝnh trung thùc c¶a b¶ng liÕt kª) ®Ó ®i chiu trong qu, tr¶nh kiÓm tra s dng vốn vay sau khi gi¶i ng©n.
- Th¶ng b, o np tiÒn vµo t¶i kho¶n c¶a Ng©n h¶ng ®i víi nh÷ng kho¶n vay thanh to,n víi nc ngoµi (®· x, c ®¶nh trong h¶p ®¶ng tÝn dng).

1.2. Chøng tũ c¶a Ng©n h¶ng

CBTD híng dn kh, ch h¶ng ho¶n chnh nội dung chøng tũ theo mẫu sau:

- H¶p ®¶ng b¶o ®¶m tiÒn vay trong trng h¶p kh, ch h¶ng cha ho¶n th¶nh thñ tc b¶o ®¶m tiÒn vay.
- B¶ng kª rt vốn vay
- Uu nhiÖm chi.

Bí 2. Tr¶nh duyÕt gi¶i ng©n

2.1. CBTD sau khi xem xét chøng tũ gi¶i ng©n n¶i tr¶n, nu ®ñ ®iÒu kiÖn gi¶i ng©n th¶ tr¶nh TPTD.

2.2. TPTD kiÓm tra l¶i ®iÒu kiÖn gi¶i ng©n vµ nội dung tr¶nh c¶a CBTD:

- Nu ®¶ng ý: ký tr¶nh l-nh ®¹o.
- Nếu cha ph¶i h¶p, yªu cÇu CBTD chnh sa l¶i.
- Nu kh¶ng ®¶ng ý: ghi r¶ lý do, tr¶nh l-nh ®¹o quyÕt ®¶nh

2.3. L-nh ®¹o ký duyÕt:

- Nỗu ẩng ý: Ký duyỐt
- Nỗu cha phĩ hĩp: y^{au} c^{Çu} ch^{Ønh} s^{õa} l^{ai}.
- Nỗu kh^{«ng} ẩng ý: Ghi r^â lý do

Bĩc 3. N^{ĩp} th^{«ng} tin v^{µo} ch^{–ng} tr^{xnh} ẩi^{Ốn} toⁿ v^µ lu^{©n} chuy^{Ốn} ch^{øng} t^ổ:

3.1. CBTD nh^{Ền} l^{ai} ch^{øng} t^ổ ẩ[·] ẩ^{ĩc} l^{–nh} ẩ^o duyỐt cho vay, n^{ĩp} v^{µo} m^y t^{ĩnh} c^ç th^{«ng} tin d[÷] li^{Öu} c^{ĩa} kho^{¶n} vay theo Hĩp ẩ^{ng} nh^{Ền} nⁱ qua m^{ĩng} m^y t^{ĩnh} c^{ĩa} ng^{©n} h^{µng} .

3.2. CBTD chuy^{Ốn} nh^{÷ng} ch^{øng} t^ổ ẩ[·] ẩ^{ĩc} l^{–nh} ẩ^o duyỐt cho c^ç Ph^{ĩng} nghi^{Öp} v^ô c^ĩ li^{ªn} quan nh ^{sau}:

- Ch^{øng} t^ổ g^{èc} chuy^{Ốn} Ph^{ĩng} k^Ố toⁿ:

- + Hĩp ẩ^{ng} t^{ĩn} d^{õng} (nỗu m^ĩ r^{ót} v^{èn} l^{çn} ẩ^{Çu}).
- + B^{¶ng} k^a r^{ót} v^{èn} vay.
- + U^u nhi^{Öm} chⁱ.
- + Ch^{øng} t^ổ kh^ç (nỗu c^ĩ).

Ph^{ĩng} k^Ố toⁿ c^{ĩn} c^ø v^{µo} ch^{øng} t^ổ tr^{ªn} th^{ùc} hi^{Ön} h^{ĩch} toⁿ theo quy tr^{xnh} thanh toⁿ trong n^{ĩc} v^µ theo d^{ài} nⁱ vay theo B^{¶ng} theo d^{ài} nⁱ vay

- Ch^{øng} t^ổ chuy^{Ốn} Ph^{ĩng} ngu^{ản} v^{èn} (nỗu c^ĩ):

- + S^Ò ngh^{ĩp} chuy^{Ốn} ngu^{ản} v^{èn} ẩ^{èi} v^{ĩi} tr^{ªng} hĩp kho^{¶n} vay l^{ĩn} c^ĩ ¶ĩnh h^{–ng} ẩ^{Ốn} c[–] ch^Ố ẩⁱÖu h^{µnh} v^{èn} theo quy ẩ^{¶nh} c^{ĩa} Chⁱ nh^çnh
- + Hĩp ẩ^{ng} mua b^ç ngo^{ĩi} t^ổ ẩ^{èi} v^{ĩi} tr^{ªng} hĩp kho^{¶n} vay c^{Çn} ph^{¶i} chuy^{Ốn} ẩ^{æi} ngo^{ĩi} t^ổ.
- + Ch^{øng} t^ổ chuy^{Ốn} Ph^{ĩng} thanh toⁿ qu^{èc} t^ổ ẩ^{èi} v^{ĩi} tr^{ªng} hĩp thanh toⁿ v^{ĩi} n^{ĩc} ngo^m ẩ^Ó m^ẽ L/C ho^{Æc} thanh toⁿ t^{Ếp} trung.
 - Hĩp ẩ^{ng} t^{ĩn} d^{õng}.
 - Ch^{øng} t^ổ kh^ç (nỗu c^ĩ).

PHỤ LỤC 8P. KIỂM TRA KHOẢN VAY

A. Kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay

1. Theo dõi khoản vay

1.1. Mě sẵ s, ch theo dũi

CBTD mẽ sẵ theo dũi c, c th«ng tin cũa khoản vay theo híp «ảng tỷn d«ng, B«ng theo dũi nĩ vay, khai th, c khi cỢn thiỐt hoÆc lu c, c sao k^a «iỐn to, n theo nẻi dung: nguy th, ng, nĩm gi¶i ng©n; sẻ tiỒn gi¶i ng©n; l-i suÊt , p d«ng; nguy th, ng, nĩm thu nĩ; sẻ tiỒn thu nĩ, l-i; d nĩ t«ng thẻi «iỐm; sẻ tiỒn gia h¹n nĩ; thẻi gian gia h¹n nĩ; sẻ tiỒn chuyỐn nĩ qu, h¹n; thẻi h¹n chuyỐn nĩ qu, h¹n...

1.2. Khai th, c phỢn m«m «iỐn to, n

Ngoi c, ch mẽ sẵ theo dũi khoản vay ẻ trẽn, CBTD th«ng xuyªn s« d«ng phỢn m«m «iỐn to, n «Ó theo dũi qu¶n lý khoản vay, n«u ph, t hiỒn sẻ liỒu h¹ch to, n sai l«ch vớ hỏ s- tỷn d«ng ph¶i b, o c, o vớ TPTD phẻi híp vớ c, c phỉng cũ liªn quan «Ó x« lý.

2. KiỐm tra m«c «Ých s« d«ng vèn vay, vỄt t «¶m b¶o nĩ vay

2.1. KiỐm tra qua hỏ s-, ch«ng t«

- KiỐm tra tríc, trong khi gi¶i ng©n
- KiỐm tra sau khi gi¶i ng©n.

S¶nh kú hụng th, ng, quý hoÆc tr«ng híp «ét xuÊt CBTD cũ thÓ cũng TPTD tiỒn hụng kiỐm tra m«c «Ých s« d«ng vèn vay, vỄt t «¶m b¶o nĩ vay cũa kh, ch hụng th«ng qua: sẵ s, ch h¹ch to, n theo dũi cũa kh, ch hụng; ch«ng t«, ho, «-n h¹ch to, n (chi tiỒn mÆt, chuyỐn khoản, chi kh, c...); ch«ng t« thanh quyỐt to, n, thanh lý híp «ảng.

2.2. KiỐm tra t¶i hiỒn tr«ng

- ThP s, t tiỒn «ẻ thùc hiỒn

- Thời gian trả nợ (về thời hạn, hình thức, mức lãi suất, ...)

2.3. Lặp lại kiểm tra

Sau khi kiểm tra, CBTD lặp lại kiểm tra về mức độ chênh lệch số đông về nhà kinh doanh và về thời hạn trả nợ vay Ngân hàng. Nếu nhà kinh doanh số đông sai mức độ chênh lệch phần sinh lợi về độ cân bằng của ngân hàng thì CBTD cần báo cáo TPTD để xử lý tình hình. Nếu xem xét quy định pháp luật cho vay hoặc các biện pháp thu hồi nợ thì...

3. Kiểm tra, phân tích hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tại chính và các ngân hàng của nhà kinh doanh

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

Khi nhận các báo cáo về tình hình thực hiện kế hoạch của nhà kinh doanh, CBTD tiến hành:

- Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- Theo dõi, phân tích tình hình tại chính.
- Theo dõi, phân tích các ngân hàng.

Nếu nhà kinh doanh có các biện pháp để ngân hàng xử lý tình hình thì nhà kinh doanh, CBTD cần ý kiến báo cáo TPTD xử lý. Giám đốc cũng nhà kinh doanh tìm kiếm các biện pháp, ngân hàng cho vay hoặc tiến hành thu hồi nợ thì...

4. Kiểm tra các biện pháp bảo vệ tài sản vay:

- Sẽ có tại các ngân hàng (các tài sản của ngân hàng để thế chấp) là mức lãi, thời hạn, hình thức... CBTD phải thông qua kiểm tra trên các ngân hàng tài sản vay và kiểm tra tại các ngân hàng trên để kiểm tra các biện pháp bảo vệ tài sản, hình thức, giá trị, có sự chuyển nhượng sở hữu, người sử dụng, bảo quản; mục đích sử dụng có sự thay đổi? Tình hình khai thác công năng, hoạt động? Những biến động về giá trị tài sản do tăng, giảm giá thị trường, do khai thác sử dụng, bảo quản tài sản

- Sẽ với trên híp Ớm bởo lự bởo lnh cĩa b^n thờ ba, CBTD phỉi thông xuy^n kiỐm tra vự theo dãi n`ng lúc tụi chÝnh cĩa ngêi bởo lnh thờ ba Ớố Ớm bởo thùc hiỐn nghỪa vô cĩa b^n thờ ba khi cũ yâu cỰu.

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 tríc 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. Tr¶ĩ nĩ tríc h¹n

CBTD xem xét yêu cầu trả nợ tríc h¹n của khách hàng hoặc yêu cầu khách hàng trả nợ tríc h¹n trong các trường hợp:

- Khách hàng cần tái bổ sung vốn trả nợ tríc h¹n theo quy định trong hợp đồng tín dụng. Trong trường hợp này, tùy tình hình cụ thể, Chi nhánh cần có ý kiến hoặc khuyến nghị với Öc tr¶ĩ nĩ tríc h¹n. Nếu Chi nhánh khuyến nghị nhng khách hàng vẫn trả nợ tríc h¹n, Chi nhánh cần có

tỷnh th^am s^e lⁱ ph^ut sinh ®^ei vⁱi th^ei gian tr^u trⁱc h^un theo nguy^un t^uc kh^ung vⁱt qu^u, lⁱ ph^ut sinh theo hⁱp ®^ang t^yn d^ung.

- Qu, tr×nh lu©n chuyÓn vÒn c¸a kh, ch h×ng, nu vÒt t h×ng ho, h×nh th×nh t vÒn vay ®· kt thc chu tr×nh lu©n chuyÓn nh×ng kho¶n vay cha t¸i h¹n, c¸ th ®Ò nghÞ kh, ch h×ng tr¶ n¸ tr¸c h¹n.
- Trong qu, tr×nh kiÓm tra ph, t hiÖn kh, ch h×ng s dng tiÒn vay kh«ng ®ng mc ®Ých nh ®Ò nghÞ tr¸c khi vay vÒn hoÆc sai ch ®é tÝn dng. CBTD lp biªn b¶n b, o c, o TPTD ®Ó tr×nh l¸nh ®¹o ra quyết ®Þnh y¸u cÇu kh, ch h×ng tr¶ n¸ tr¸c h¹n. PhÒi hîp v¸i Ph¸ng k to¸n ®Ó x, c ®Þnh n¸ gÒc, l¸i, phÝ (nu c¸) ®Ó thu h¸i n¸.

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 các căn cứ nên gia hạn mua hàng, ngân hàng thanh toán...

Ph-ng thøc thùc hiÖn:

Trên cơ sở đó, đề nghị của khách hàng CBTD kiểm tra tính hợp thức của khách hàng, nếu cần thì điều kiện gia hạn thì lập thể trình gia hạn thì cho khách hàng theo nội dung sau:

- Nguyễn nh©n kh«ng tr¶ ®îc nî ®óng h¹n
- Sè tiÒn xin gia h¹n
- Ngµy ®Ò nghÞ gia h¹n
- Thêi gian ®Ò nghÞ gia h¹n (thêi h¹n gia h¹n kh«ng ®îc vît qu, 12 th,ng)
- Ngµy tr¶ nî m¸i sau khi gia h¹n
- Ngµy duyÖt

TPTD kiÓm tra néi dung gia h¹n nî. NÕu ®ång ý, ký tr×nh l·nh ®¹o duyÖt. NÕu kh«ng ®ång ý, ghi râ lý do vµ tr×nh l·nh ®¹o quyÖt ®Þnh.

Lưu ý: Xem xét nội dung trình bày của TPTD. Nếu có ý kiến đóng góp. Nếu không có ý kiến, ghi rõ lý do, chuyển nội dung.

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

(,p đồng @èi víi cho vay theo dù ,n @Çu t)

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 (§èi vớ kh, ch hụng doanh nghiÖp)

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

(,p đồng @èi víi cho vay ng^{3/4}n h'n, kh₂ch hùng doanh nghiÖp)

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 (® kiểm toán).
- Sưu 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
- Kinh nghiệm, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức và uy tín của người lãnh đạo cao nhất và ban điều hành.
- Kinh nghiệm nắm bắt thị trường, quản trị rủi ro của ban lãnh đạo
- Năng lực quan hệ giữa các bên trong ban lãnh đạo và mức độ hiệp tác lẫn nhau
- Năng lực ứng phó với những sự kiện 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:

- o 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.
- o Thời gian gia hạn không được vượt quá 3 tháng
- o 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.
- o 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** để
 - + 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.

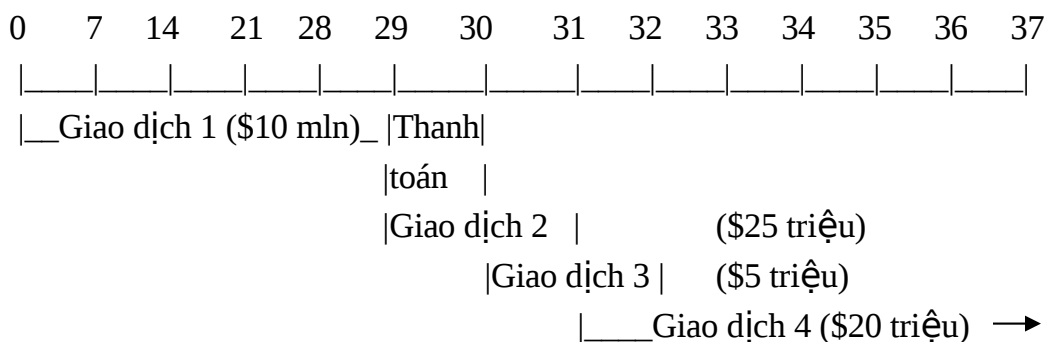
- *Hạn mức thanh toán* không bị tính vào Ngày Giao dịch (tức là Ngày 0 đối với Giao dịch 1, Ngày 1 đối với Giao dịch 2, và Ngày 2 đối với Giao dịch 3).

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.



	Thanh toán	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 thư 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 chuyển 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 Basel 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. Tài chính nh, nh
- 2.2. Tài Trung t©m ®iÒu hµnh

3. Ký kết các hợp đồng bảo lãnh

4. Phát hành cam kết bảo lãnh

- 4.1. C, c nội dung cÇn thiÖt cña cam kÖt b¶o l·nh
- 4.2. C, c c, ch ph, t hµnh cam kÖt b¶o l·nh

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. Trng hµp b¶o l·nh th«ng thng
- 8.2. Trng hµp b¶o l·nh trªn c· s b¶o l·nh ®i øng cña TCTD kh, c hay x, c nhn b¶o l·nh cña TCTD kh, c

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. Lu tr÷ h· s· b¶o l·nh

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 Bên tiếp 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 của Bên tiếp sau đây:

- a) Các Bên có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.
- b) Các tổ chức vi phạm hợp pháp (Bên với pháp nhân, công ty hợp danh, doanh nghiệp tư nhân) hoặc có khu vực liên quan (Bên với khu vực kinh doanh của, thóc) cũng phải tuân thủ, thuận phục theo chỉ định của NHNo & PTNT VN và các tổ chức. Các bên hợp pháp phải có sự đồng ý của Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN bằng văn bản.
- c) Các dự án có thể hoặc phần kinh doanh phải phù hợp với các quy định của pháp luật Việt Nam và các điều khoản khi thi công xây dựng.

- d) Sèi víi b¶o l·nh hòi phiÕu, lÕnh phiÕu, kh, ch húng ph¶i ®¶m b¶o c, c ®iÕu kiÕn theo quy ®Þnh cña ph, p luÛt vÒ th-ng phiÕu.
- e) Sèi víi b¶o l·nh vay vèn níc ngoµi, kh, ch húng ph¶i thùc hiÕn ®óng c, c quy ®Þnh cña ph, p luÛt vÒ qu¶n lý vay vµ tr¶ nê níc ngoµi.

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. Tái chi nhánh

Nghiệp vụ bảo lãnh được thực hiện tại các chi nhánh NHNo & PTNT VN theo quy trình sau:

2.1.1. Công bố tín dụng

- a) Hướng dẫn khách hàng về lập hồ sơ bảo lãnh, gồm:
 - Hồ sơ ph, p lý:
 - + Yªu cÇu c, c lo¹i giÊy tªnh híng dÕn t¹i [Phụ lục 8A](#) "Danh mục Hồ sơ ph, p lý", [Ch-ng VIII](#) "Quy tr×nh cho vay vµ qu¶n lý tín dụng doanh nghiệp"
 - Hồ sơ kho¶n b¶o l·nh:
 - + GiÊy ®Ò nghÞ b¶o l·nh (Xem mÉu t¹i [Phô lôc 10A](#)). GiÊy ®Ò nghÞ b¶o l·nh ph¶i ®îc ký theo ®óng thÈm quyÒn ký ®îc quy ®Þnh trong hồ sơ ph, p lý cña kh, ch húng.

- + Các loại giấy tờ nêu từ số 2 đến số 9 [Phụ lục 8B](#) "Danh mục hồ sơ khoanh vay" [Ch-ng VIII](#) "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp".
- + Các giấy tờ liên quan đến nghĩa vụ xin báo lãnh:
 - Báo lãnh đủ thứ: thứ môi thứ, hồ sơ môi thứ theo quy định
 - Báo lãnh báo định mức lĩnh sản phẩm: văn bản thỏa thuận về mức lĩnh sản phẩm
 - Báo lãnh vay vốn: Hợp đồng tín dụng, dù, và các tài liệu kèm theo, sản xuất kinh doanh khi thi. Riêng định với báo lãnh vay vốn mức ngoại phải cả văn bản chấp thuận hạn mức vay và các điều kiện trả lãi mức ngoại của NHNN VN. Sẽ với dù, và các tài liệu trả 12 tháng cả vay vốn mức ngoại phải xuất trình các quyết định phê duyệt các tài liệu của các quan cả thêm quyền.
 - Báo lãnh thanh toán: Hợp đồng mua bán hoặc cung cấp dịch vụ
 - Báo lãnh thực hiện hợp đồng: Hợp đồng giữa bên môi thứ và bên trọng thứ
 - Báo lãnh định ứng: Cam kết báo lãnh.

- Hồ sơ báo định cho khoanh báo lãnh:

Yêu cầu các loại giấy tờ nêu từ số 10 đến số 14 [Phụ lục 8C](#) "Danh mục Hồ sơ báo định tiền vay", [Ch-ng VIII](#) "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp"

- Các giấy tờ khác mà Ngân hàng yêu cầu trong tổng trình hợp đồng.

b) Kiểm tra hồ sơ và mức định xin báo lãnh

- CBTD kiểm tra hồ sơ pháp lý, hồ sơ khoanh báo lãnh và hồ sơ báo định cho khoanh báo lãnh, thực hiện nêu từ số 15 đến số 18 [Ch-ng VIII](#) "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp".
- Về mức định xin báo lãnh, CBTD kiểm tra:

- + TÝnh híp ph₃p, híp lÖ cña giao dÞch xin b¶o l·nh (vii c,c quy ®Þnh cña ph₃p luËt ViÖt nam, Ng©n hµng Nhµ níc, ®ëng ký kinh doanh vµ ph¹m vi ho¹t ®éng cña doanh nghiÖp, th«ng lÖ quéc tö v.v...)
 - + Sèi vii b¶o l·nh dù thÇu mµ kh, ch hµng cũ nhu cÇu b¶o l·nh thùc hiÖn híp ®ång khi tróng thÇu, cÇn ph©n tÝch kh¶ n÷ng thùc hiÖn híp ®ång, ®iÖu kiÖn vµ kh¶ n÷ng ®èi vii b¶o l·nh thùc hiÖn híp ®ång.
- c) Ph©n tÝch thÈm ®Þnh kh, ch hµng vµ ph-ng , n s¶n xuÊt kinh doanh ®íc ®Ò nghÞ b¶o l·nh:
- CBTD ph©n tÝch thÈm ®Þnh kh, ch hµng vµ ph-ng , n s¶n xuÊt kinh doanh ®íc ®Ò nghÞ b¶o l·nh theo híng dÉn t¹i môc 6.6 vµ 6.8. [Ch-ng VIII](#) "Quy tr×nh cho vay vµ qu¶n lý tÝn dông doanh nghiÖp".
 - Sèi vii ph,t hµnh b¶o l·nh træn c- sè cũ b¶o l·nh ®èi øng cũ TCTD kh,c, hoÆc x,c nhËn b¶o l·nh cũ TCTD kh,c, thÈm ®Þnh n÷ng lúc, uy tÝn cũ TCTD ®ã, néi dung vµ c,c ®iÖu kiÖn cũ b¶o l·nh ®èi øng (hay cũ b¶o l·nh ®Ò nghÞ x,c nhËn vµ tho¶ thuËn x,c nhËn). Riêng ®èi vii trêng híp ph,t hµnh b¶o l·nh træn c- sè b¶o l·nh ®èi øng cũ TCTD níc ngoµi vµ x,c nhËn b¶o l·nh cũ TCTD níc ngoµi, NHNo & PTNT VN chØ thùc hiÖn ®èi vii ®Ò nghÞ cũ c,c TCTD cũ quan hÖ ®¹i lý vµ bæn nhËn b¶o l·nh lµ ngêi c tró t¹i ViÖt Nam._
- d) Ph©n tÝch thÈm ®Þnh biÖn ph₃p b¶o ®¶m cho kho¶n b¶o l·nh:
- CBTD ph©n tÝch thÈm ®Þnh biÖn ph₃p b¶o ®¶m cho kho¶n b¶o l·nh theo híng dÉn t¹i môc 6.9 [Ch-ng VIII](#) "Quy tr×nh cho vay vµ qu¶n lý tÝn dông doanh nghiÖp".
- e) Xem xÐt ph-ng , n b¶o l·nh
- X,c ®Þnh ph-ng thøc b¶o l·nh: theo mæn hay theo h¹n møc.
 - Sè tiÖn, thêi h¹n, c- cÊu cũ mæn hay h¹n møc b¶o l·nh.
 - Kh¶ n÷ng h¹n møc cũ ng©n hµng ®Ó thùc hiÖn giao dÞch b¶o l·nh, phĩ híp vii c,c chØ tiªu cũ Ng©n hµng Nhµ níc vµ cũ b¶n th©n ng©n hµng.

- f) Lềp b₃o c₃o thỀm ®Pnh b¶o l·nh ®Ò nghP phª duyÖt
Trªn c¬ sē c₃c ph©n tÝch ®₃nh gi₃ trªn, CBTD
- Lềp b₃o c₃o thỀm ®Pnh, nªu râ ý kiÖn ®Ò nghP cÊp b¶o l·nh hay tũ chềi b¶o l·nh ([Phô lôc 10G](#) “B₃o c₃o thỀm ®Pnh, t₃i thỀm ®Pnh”).
 - §Ò nghP mœc phÝ b¶o l·nh trªn c¬ sē mœc ®é rñi ro cñª giao dÞch, chi phÝ ho¶t ®éng, t×nh h×nh thP trêng vµ c₃c quy ®Pnh cõ thÓ cñª NHNN VN vµ NHNo & PTNT VN trong tång thêi kú.
 - Tr×nh b₃o c₃o thỀm ®Pnh cõng toµn bē h¶ s¬ cho TPTD. Quy tr×nh phª duyÖt kho¶n b¶o l·nh ®íc tiÖn hµnh theo híng dēn t¶i mœc 6.16 [Ch-ng VIII](#) “Quy tr×nh cho vay vµ qu¶n lý tÝn dōng doanh nghiÖp”.
- g) TriÖn khai thùc hiÖn sau khi cã quyÖt ®Pnh cñª cÊp cã thỀm quyÖn hìp ph, p
- Th«ng b₃o cho kh, ch hµng biÖt vÒ quyÖt ®Pnh b¶o l·nh hay kh«ng b¶o l·nh cñª NHNo & PTNT VN.
 - Sõn th¶o vµ tr×nh TPTD c₃c vñn b¶n sau:
 - + Cam kÖt b¶o l·nh ([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 vèn”; [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”)
 - + Hìp ®ǎng b¶o l·nh ([Phụ lục 10H](#))
 - + Hìp ®ǎng b¶o ®¶m cho b¶o l·nh
 - + Hìp ®ǎng tÝn dōng
 - + GiÊy nhỀn nĩ

Sau khi Cam kÖt b¶o l·nh, Hìp ®ǎng b¶o l·nh, Hìp ®ǎng ®¶m b¶o, Hìp ®ǎng tÝn dōng, GiÊy nhỀn nĩ ®íc phª duyÖt vµ ký bēi cÊp cã thỀm quyÖn, giao mét b¶n c₃c hìp ®ǎng cho kh, ch hµng. Cam kÖt b¶o l·nh ®íc gõi tuú theo yªu cÇu cõ thÓ cñª kh, ch hµng trong GiÊy ®Ò nghP b¶o l·nh (xem ph©n “C₃c c₃ch ph, t hµnh b¶o l·nh t¶i mœc 4.2.)

- h) Tæ chæc lu hã s- vµ chuyÓn hã s- cho c,c phßng liªn quan nh h- íng dÉn tã mc 9.2. sau khi cam kết b¶o l-nh ®- ®íc ph, t hµnh.

2.1.2. Trng phßng TÝn dông

- KiÓm tra lã vµ chÐu tr, ch nhiÖm tríc Gi,m ®éc vÒ tÝnh ®Çy ®ñ vµ híp ph,p cña toµn bé hã s- kh, ch hµng, tÝnh trung th¼c vµ chÝnh x,c cña b,o c,o thÈm ®Þnh do CBTD tr×nh, ghi rã ý kiÖn cña m×nh vÒ viÖc ®ng ý hay kh«ng ®ng ý víi ®Õ xuÊt cña CBTD ®Ó tr×nh Gi,m ®éc. Trng híp cÇn thiÖt th× cã thÓ tr¼c tiÕp thÈm ®Þnh lã ®Ò nghÞ b¶o l-nh.
- Xem xÐt néi dung dù th¶o cam kết b¶o l-nh, giÊy nhËn nã, híp ®ng b¶o l-nh, híp ®ng b¶o ®¶m vµ híp ®ng tÝn dông, chÐu tr, ch nhiÖm vÒ sù phã híp víi quy ch b¶o l-nh, quy ®Þnh vÒ ®¶m b¶o hiÖn hµnh.

2.1.3. Gi,m ®éc chi nh, nh NHNo & PTNT VN n-i ph, t hµnh b¶o l-nh

- Xem xÐt hã s- vµ b,o c,o thÈm ®Þnh cña phßng tÝn dông ®Ó quyÖt ®Þnh duyÖt, duyÖt cã ®iÒu kiÖn, tã chi b¶o l-nh. NÕu lµ trng híp vît phãm vi ph, n quyÖt th× lËp t tr×nh, ghi rã ý kiÖn ®ng ý hay kh«ng ®ng ý b¶o l-nh vµ chuyÓn toµn bé hã s- lªn cÊp trªn tr¼c tiÕp xem xÐt gi¶i quyÖt.
- Néi dung duyÖt b¶o l-nh cÇn ghi rã s tiÒn cña mn b¶o l-nh hoËc hãn mc ®íc duyÖt, thi hãn, mc phÝ vµ c,c ®iÒu kiÖn (nÕu cã).
- QuyÖt ®Þnh néi dung vµ ký cam kết b¶o l-nh, híp ®ng b¶o l-nh, híp ®ng ®¶m b¶o, híp ®ng tÝn dông trong phãm vi ph, n quyÖt.

2.2. Tã Trung tâm ®iÒu hµnh

- CBTD nhËn hã s- vît mc ph, n quyÖt cña chi nh, nh NHNo & PTNT VN, phn tÝch, ®, nh gi, vµ ghi ý kiÖn ®Ò xuÊt tr×nh TPTD. ThÈm ®Þnh lã tã ®Þa ph-ng nÕu cÇn.
- TPTD kiÓm tra lã hã s-, t tr×nh cña CBTD, ghi rã ý kiÖn ®ng ý hay kh«ng ®ng ý tr×nh Tæng Gi,m ®éc.

- Tæng Gi,m ®èc xem xĐt vµ ra quyỐt ®Þnh.
- Trong thêi gian kh«ng qu, 5 ngµy lµm viÖc ®èi víi b¶o l·nh ng¾n h¹n vµ kh«ng qu, 25 ngµy lµm viÖc ®èi víi b¶o l·nh trung dµi h¹n kÓ tã ngµy nhËn ®íc ®Çy ®ñ h· s- tã chi nh, nh, Trung t¢m ®iÒu h×nh ph¶i th«ng b, o cho chi nh, nh quyỐt ®Þnh cuèi cïng cña Tæng Gi,m ®èc hoÆc H§TD.

3. Ký kết các hợp đồng bảo lãnh

C, c néi dung c- b¶n cña h×p ®¸ng b¶o l·nh:

- Tªn, ®Þp chØ, ngµi ®¸i diÖn h×p ph, p cña kh, ch h×ng vµ chi nh, nh NHNo & PTNT VN ph, t h×nh b¶o l·nh.
- Sè tiÒn, thêi h¹n, m¸c ®Ých, ph¹m vi cña kho¶n b¶o l·nh (hay h¹n m¸c b¶o l·nh trong trêng h×p b¶o l·nh theo h¹n m¸c)
- C, c lo¹i phÝ vµ thêi h¹n nép phÝ
- H×nh th¸c ph, t h×nh b¶o l·nh
- C, c ®iÒu kiÖn thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l·nh.
- H×nh th¸c ®¶m b¶o cho b¶o l·nh, c, c ®iÒu kiÖn cô thÓ vÒ ®¶m b¶o.
- C, c quyÒn vµ nghÜa vô cña ng©n h×ng vµ kh, ch h×ng.
- Quy ®Þnh vÒ b¸i hoµn sau khi NHNo & PTNT VN thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l·nh.
- Quy ®Þnh vÒ chuyÓn nh×ng quyÒn vµ nghÜa vô cña c, c b¸n.
- LuËt ®iÒu chØnh h×p ®¸ng.

4. Phát hành cam kết bảo lãnh

4.1. Các nội dung cần thiết của cam kết bảo lãnh

- Tªn, ®Þp chØ cña chi nh, nh NHNo & PTNT VN b¶o l·nh, kh, ch h×ng ®íc b¶o l·nh vµ b¸n nhËn b¶o l·nh
- Sè tiÒn, ph¹m vi, ®èi t×ng cña b¶o l·nh.
- H×nh th¸c thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l·nh
- §Þp ®iÓm nhËn y¸u cÇu thanh to, n theo nghÜa vô b¶o l·nh: ph¶i quy ®Þnh t¸i quÇy cña chi nh, nh n- i ph, t h×nh b¶o l·nh, tr, nh trêng h×p tranh chÊp vÒ thêi h¹n thanh to, n cña NHNo & PTNT VN.
- Ngµy h¸t h¹n hiÖu lùc cña b¶o l·nh hoÆc thêi h¹n tòi ®a mµ b¸n nhËn b¶o l·nh c¸ thÓ xuÊt tr×nh y¸u cÇu thanh to, n t¸i quÇy cña chi

nh, nh ph, t h, nh b, o l, nh. Trong tr, ng h, p ng, y h, t h, n hi, u l, c kh, ng th, ó, i, c, i, nh c, th, ó, CBTD n, n th, o, thu, n v, i kh, ch h, ng th, ng nh, t m, t ng, y gi, i h, n, t, i, i, ã ng, h, u v, o b, o l, nh s, i ch, m, d, t.

- S, i, u ki, n th, c hi, n ng, h, u v, o b, o l, nh
- C, c quy, i, nh i, v, i y, u c, u thanh to, n c, ã b, n nh, n b, o l, nh, n, i dung, h, x, nh th, c, c, c gi, y t, ch, ng c, o li, n quan, th, m quy, n ký ph, t y, u c, u thanh to, n, v. v. S, o h, n ch, i r, i ro, c, ã th, ó, i, u xu, t y, u c, u thanh to, n c, ã b, n nh, n b, o l, nh ph, i do m, t ng, n h, ng ph, c v, o c, ã b, n nh, n b, o l, nh c, ã quan h, i i, lý v, i NHNo & PTNT VN g, i b, ng i, n (TELEX ho, c SWIFT) c, m, ho, h, p i, o. N, u y, u c, u thanh to, n g, i b, ng th th, x ph, i th, ng qua m, t ng, n h, ng ph, c v, o c, ã b, n nh, n b, o l, nh c, ã quan h, i i, lý v, i NHNo & PTNT VN i, ki, m tra ch, ký, th, m quy, n ký c, ã b, n nh, n b, o l, nh

S, i v, i tr, ng h, p b, o l, nh b, ng h, x, nh th, c ký x, c nh, n b, o l, nh tr, n c, c th, ng phi, u, i, nh phi, u th, x n, i dung cam k, t b, o l, nh s, i tu, n theo c, c quy, i, nh c, ã ph, p lu, t v, o th, ng phi, u.

4.2. Các cách phát hành cam kết bảo lãnh

- Tu, theo y, u c, u c, ã kh, ch h, ng trong Gi, y i, ng h, b, o l, nh m, cam k, t b, o l, nh c, ã th, ó, i, c ph, t h, nh b, ng th ho, c b, ng i, n, ho, c b, ng h, x, nh th, c ký x, c nh, n b, o l, nh tr, n c, c th, ng phi, u, i, nh phi, u.
- Cam k, t b, o l, nh b, ng th i, c ph, t h, nh l, m 2 b, n ch, ý nh, c, gi, tr, p ph, p lý nh nh, u, trong i, m, t b, n lu t, i ng, n h, ng, m, t b, n g, i cho b, n nh, n b, o l, nh (v, m, t b, n sao cho kh, ch h, ng) ho, c g, i cho kh, ch h, ng i, kh, ch h, ng chuy, n t, i b, n nh, n b, o l, nh.
- Cam k, t b, o l, nh b, ng TELEX ho, c SWIFT ph, i do c, c ph, ng nghi, p v, o g, i qua h, i th, ng th, ng tin c, ã m, ho, h, p i, o v, m, g, i i, n m, t ng, n h, ng c, ã quan h, i i, lý v, i NHNo & PTNT VN c, ã tr, o s, e i, t, i n, i ng, i nh, n b, o l, nh. NHNo & PTNT VN ph, i u, quy, n cho ng, n h, ng i, lý th, ng b, o b, o l, nh cho ng, i nh, n b, o l, nh. B, n ch, ý nh c, ã cam k, t b, o l, nh i, c hi, u l, m b, n in c, ã b, c i, n (TELEX ho, c SWIFT) i, nh k, m v, i b, n ch, ý nh th th, ng b, o c, ã ng, n h, ng i, lý i, c NHNo & PTNT VN n, y quy, n.

- Việc ký xác nhận bên loan trên các thông phiếu, lệnh phiếu thực hiện theo quy định của pháp luật về thông phiếu.

5. Theo dõi hợp đồng bảo lãnh

5.1. Các bước thực hiện

- Theo dõi tình hình thực hiện nghĩa vụ của bên loan của khách hàng.
- Sẽ với mọi cam kết bên loan như: phạt hình, CBTD cả trách nhiệm của khách hàng thực hiện nghĩa vụ với bên hàng lời, dựa trên các thông tin về tình hình tại chính của khách hàng.
- CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp bằng chứng của khoản thanh toán mục khách hàng như: trả cho bên nhận bên loan, trên cơ sở đã thông báo cho phòng kế toán để hạch toán ghi sổ tiền d nợ của cam kết bên loan từng ngày.
- Theo dõi tình hình khách hàng thực hiện và nắm bắt duy trì các cam kết với ngân hàng trong hợp đồng bên loan và hợp đồng nắm bắt bên loan. CBTD cần lưu ý các điều kiện của bên loan nắm bắt tại [Ch-ng XI](#) "Quy định về các vấn đề".
- Theo dõi tại sân nắm bắt: Bên ký 6 tháng 1 lần, CBTD thực hiện kiểm tra hiện trạng và nắm giữ, giữ, trả trả trên của tại sân nắm bắt bên loan. Chi tiết tham khảo [Ch-ng XII](#) "Bên nắm bắt tiền vay".
- Số xuất biên pháp xử lý khi cần thiốt, thực hiện các biên pháp xử lý theo chế độ của TPTD và Giám đốc.

5.2. Trùng phòng thực hiện

- Sẽ nắm CBTD kiểm tra, theo dõi việc khách hàng thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng bên loan, các nghĩa vụ với bên nhận bên loan và kiểm tra nắm giữ, tại sân nắm bắt bên loan.
- Kiểm tra lại các báo cáo của CBTD, để xuất các biên pháp xử lý thích hợp.

5.3. Giám đốc chỉ định

Quyết định và chế độ triển khai các biên pháp xử lý.

6. Định kỳ đánh giá tình hình SXKD và tài chính của khách hàng

6.1. Còn bé tYN đông

- a) Sèi vói trêng híp bñlo l-nh theo h¹n m¸c hoÆc bñlo l-nh theo m¸n c¸ thêi h¹n dui h-n mét n¸m, ®Pnh kú húng n¸m, CBTD tiÕn hính ph©n tÝch kh, ch húng theo nh÷ng néi dung ë môc 2.1.1. c.
- b) Tuú theo diÕn biÕn cña t¸nh h¸nh kh, ch húng vµ thÞ trêng, CBTD lËp b, o c, o thÈm ®Pnh (xem [*Phụ lục 10D*](#) “*Báo cáo kiểm tra sau bảo lãnh*”) trình TPTD, ®Ò xuÊt mét trong c, c ph-ng, n sau:
 - TiÕp tôc duy tr¸ quan hÖ vói kh, ch húng
 - Duy tr¸ quan hÖ theo mét sè ®iÒu kiÕn míi.
 - Ngõng ph, t hính th¸m cam kÖt bñlo l-nh míi hoÆc kh«ng duy tr¸ h¹n m¸c (trong trêng híp bñlo l-nh theo h¹n m¸c)
 - Th«ng b, o vói kh, ch húng quyÖt ®Pnh cuèi cïng cña cÊp c¸ thÈm quyÒn ph¸ duyÖt, ®µm ph, n vói kh, ch húng vÒ nh÷ng ®iÒu kiÕn míi, nõu cÇn.
 - Trêng híp ph, t sinh r¸i ro bÊt kh¶ kh, ng sau bñlo l-nh, CBTD lËp bi¸n bñn x, c ®Pnh r¸i ro bÊt kh¶ kh, ng sau bñlo l-nh ([*Phô lục 10E*](#) “*bi¸n bñn x, c ®Pnh r¸i ro bÊt kh¶ kh, ng sau bñlo l-nh*”)

6.2. Trêng phßng TYN đông

- a) ThÈm ®Pnh l¸i b, o c, o cña CBTD, xem xÐt vµ ghi r¸ ý kiÕn ®¸ng ý hay kh«ng ®¸ng ý vói ®Ò xuÊt cña CBTD, tr¸nh Gi, m ®èc xem xÐt.
- b) Chþu tr, ch nhiÖm tríc Gi, m ®èc vÒ tÝnh trung thùc cña b, o c, o thÈm ®Pnh.

6.3. Gi, m ®èc chi nh, nh

Xem xÐt h¸ s- vµ b, o c, o cña phßng TYN đông ®Ó quyÖt ®Pnh duyÖt hay t¸ chòi ®Ò xuÊt cña phßng TYN đông hoÆc chuyÖn l¸n cÊp c¸ thÈm quyÒn ph¸ duyÖt cao h-n.

7. Gia hạn bảo lãnh

T¸i chi nh, nh

7.1. Công bố tyn đông

- a) Nhắn Giấy Đòi nghp gia h¹n b¹o l¹nh (Mẫu theo Phụ lục 10 C) của kh, ch h¹ng. Giấy Đòi nghp gia h¹n b¹o l¹nh cùng ph¹i ¹ic ký b¹i ch÷ ký ¹ic u¹ quy¹on giống nh y¹u c¹u ký Giấy Đòi nghp b¹o l¹nh.
- b) Thúc hi¹on th¹em ¹pnh c, c néi dung sau
 - Lý do xin gia h¹n
 - T¹xnh tr¹ng t¹i ch¹Ynh v¹ kinh doanh của kh, ch h¹ng
 - Hi¹ou lúc của h¹a s¹ ph, p lý
 - T¹xnh tr¹ng v¹ gi, tr¹p t¹i s¹in ¹fm b¹o.
- c) L¹ep b, o c, o th¹em ¹pnh
 Tr¹an c¹ sẽ ph¹on t¹Ych ¹, nh gi, c, c néi dung tr¹an, CBTD l¹ep b, o c, o th¹em ¹pnh, ¹Đ xu¹Et mét trong c, c ph¹ng , n sau:
 - S¹ang ý gia h¹n
 - Gia h¹n cũ ¹i¹ou ki¹on
 - T¹o ch¹ei gia h¹n
- d) Tri¹on khai thúc hi¹on sau khi y¹u c¹u gia h¹n b¹o l¹nh ¹ic ph¹a duy¹öt:
 - Y¹u c¹u kh, ch h¹ng ho¹un t¹Et h¹a s¹ gi¹Ey t¹e ¹Ó l¹um c¹ sẽ ký gia h¹n cam k¹öt b¹o l¹nh v¹ gia h¹n h¹p ¹ang b¹o l¹nh v¹ h¹p ¹ang ¹fm b¹o (trong tr¹eng h¹p ¹Đ nghp gia h¹n b¹o l¹nh v¹t th¹ei h¹n của h¹p ¹ang b¹o l¹nh v¹ h¹p ¹ang ¹fm b¹o ¹ ký).
 - So¹n th¹o Gia h¹n H¹p ¹ang b¹o l¹nh, Gia h¹n H¹p ¹ang ¹fm b¹o v¹ Gia h¹n Cam k¹öt b¹o l¹nh.
 - Sau khi c, c gia h¹n h¹p ¹ang v¹ gia h¹n cam k¹öt b¹o l¹nh ¹ic ph¹a duy¹öt v¹ ký b¹i c¹Ep cũ th¹em quy¹on, giao mét b¹in Gia h¹n h¹p ¹ang b¹o l¹nh, Gia h¹n h¹p ¹ang ¹fm b¹o cho kh, ch h¹ng. Gia h¹n cam k¹öt b¹o l¹nh ¹ic ph, t h¹nh theo c¹ng mét c, ch th¹oc ph, t h¹nh cam k¹öt b¹o l¹nh.

7.2. Tr¹eng ph¹ng tyn đông

- a) Xem x¹Đt, th¹em ¹pnh l¹i b, o c, o th¹em ¹pnh của CBTD ¹Ó tr¹xnh l¹an Gi, m ¹ec, ghi r¹a ý ki¹on ¹ang ý hay kh¹ng ¹ang ý v¹ ¹Đ xu¹Et của

CBTD, chĐu tr, ch nhiÖm tríc Gi,m ®èc vÒ tÝnh trung thùc cĩa b, o
c, o thÈm ®Đnh.

- b) Xem xét nội dung dù thảo gia hạn cam kết báo lỗi, gia hạn hiệp định báo lỗi và gia hạn hiệp định báo lỗi, chủ trì, chỉ huy và sự phối hợp với quy chế báo lỗi, quy định và quy định báo lỗi hiện hành.

7.3. Gỉm ®èc chi nh, nh

- Xem xét hai sự kiện của bảng Tuyến đồng nhất quy định phân bố hay tổ chức để xuất của bảng Tuyến đồng nhất chuyển lần tiếp theo trực tiếp trong trình bày khi xin gia hạn báo lãnh vật quyền sở hữu.
- Quyết định nội dung vụ ký Gia hạn cam kết báo lãnh, Gia hạn hội đồng báo lãnh, Gia hạn hội đồng thẩm phán cho báo lãnh trong phạm vi quốc gia quy định.

T¹i Trung t[©]m ®iỜu h^unh:

- Quy trình diễn ra như sau với xét duyệt phôi hình ảnh (mức 3.2)

8. Xử lý khi phải thực hiện bảo lãnh

8.1. Trêng híp b¶o l·nh th«ng thêng

- Khi nhận được yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do ban nhận bảo lãnh gọi đến, CBTD kiểm tra lại cam kết bảo lãnh và hiểu rõ bảo lãnh và các điều kiện yêu cầu về tài sản yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh (nội dung, hình thức, thời hạn, các giấy tờ kèm theo v.v...).
- Nếu yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không đồng ý, đồng ý nhưng các điều kiện ra trong cam kết bảo lãnh khác CBTD trả lời từ chối thanh toán cho ban nhận bảo lãnh.
- Nếu cam kết bảo lãnh không cần điều kiện gì (bảo lãnh và các điều kiện) hay các điều kiện mà yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do tuồn thối khác CBTD thanh toán ngay cho khách hàng, bằng thời gian của các với TPTD.

- d) TPTD kiểm tra lại hiểu lực của yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- e) Trường sẽ bảo của phòng TYN đồng, Giám đốc chi nhánh xem xét 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 nạo ủy quyền ký cam kết bảo lãnh theo ra quyết định thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- f) Khi cả quyết định thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, CBTD thông báo cho bên phần Ngân hàng và Tổ tài trợ tiền cho bên nhận bảo lãnh theo đúng cam kết bảo lãnh.
- g) CBTD thông báo với khách hàng về tiền ngân hàng thanh toán thay theo cam kết bảo lãnh và Yêu cầu phòng Kế toán trích tại khoản của khách hàng sẽ tiền ngân hàng thay về tất cả các chi phí, lãi phí phát sinh.
- h) Nếu trên tại khoản của khách hàng không nhận sẽ d, thực hiện theo một trong các phương pháp sau:
- Sở nhập khách hàng nhận nợ (bằng văn bản) với tiền cần thiêu với lợi suất quy định tỷ lệ tổn thất thanh toán thay, theo hướng dẫn của Quy chế Bảo lãnh Ngân hàng hiện hành của Thành phố NHNN VN. Khi nhận ủy cấp thu tiền của khách hàng hoặc sau 15 ngày, khách hàng không nhận nợ, CBTD báo cho phòng Kế toán từ đăng ghi nợ khách hàng.
 - Nếu ngân hàng không thanh toán nghĩa vụ ủy bảo lãnh lại do khách quan và khách hàng cả nhận vào nhập khách hàng, đồng lợi suất nhận quy định theo các bước sau:
 - + CBTD thêm tra, lập biên bản thêm tra và lập trình trình TPTD, ghi rõ ý kiến bằng ý hay không bằng ý với Ủy xuất của khách hàng. Nếu bằng ý, Ủy xuất ký nhận.
 - + TPTD thêm tra lại, ghi rõ ý kiến bằng ý hay không bằng ý với Ủy xuất của CBTD trình trình Giám đốc.
 - + Giám đốc xem xét xử lý và báo của phòng TYN đồng ra quyết định duy trì hay từ chối Ủy xuất của phòng TYN

- đồng hoặc chuyển làm cấp trên trực tiếp nếu vấp quy định quy định.
- + Trên cơ sở phê duyệt của cấp cả thêm quy định cuối cùng, UBND thành phố cho khách hàng vụ bổ phần kỹ thuật, ghi nhận cho khách hàng.
 - UBND thông qua theo dõi tình hình kinh doanh vụ tại chính của khách hàng để theo dõi việc triển khai.

8.2. Trình bày báo cáo tình hình thực hiện của TCTD khách hàng, các nội dung báo cáo của TCTD khách hàng

- a) Sau khi thực hiện nghĩa vụ báo cáo tình hình thực hiện thay cho TCTD để các nội dung báo cáo, UBND thành phố cho TCTD phát hành báo cáo tình hình thực hiện hay TCTD yêu cầu các nội dung báo cáo theo các quy định của báo cáo tình hình thực hiện hay báo cáo để các nội dung.
- b) Nếu TCTD phát hành báo cáo tình hình thực hiện hay TCTD yêu cầu các nội dung báo cáo khách hàng thanh toán đóng cam kết ban đầu theo lý do theo luật định hoặc hay thành lập quốc tế để ghi trong báo cáo tình hình thực hiện hay báo cáo để các nội dung.

9. Giải tỏa bảo lãnh

Cam kết báo cáo tình hình thực hiện trong những trường hợp sau:

- Bên nhận báo cáo của văn bản các nội dung thêm đặt cam kết báo cáo tình hình thực hiện để giải quyết nghĩa vụ báo cáo của cam kết báo cáo.
- Cam kết báo cáo để thôi hạn hiệu lực tuyên bố trong cam kết báo cáo tình hình thực hiện, hoặc thôi hạn để bên nhận báo cáo xuất trình yêu cầu thực hiện nghĩa vụ báo cáo để thôi.
- Ngân hàng cả bằng chứng rằng việc khách hàng để thanh toán để quy định nghĩa vụ cho bên nhận báo cáo theo đóng cam kết.
- Ngân hàng để thanh toán thay khách hàng theo đóng cam kết báo cáo tình hình thực hiện.
- Các trường hợp thôi hạn khác theo quy định của pháp luật.

Khi hết trong các trường hợp trên (trở trường hợp để quy định) xảy ra, UBND thực hiện các bước sau:

- Yêu cầu khách hàng liên hệ với ban hướng dẫn để lấy biên chứng cam kết bảo lãnh và phớt hình và xuất trình cùng với đơn đăng ký tại bảo lãnh
- Khi nhận được biên chứng thanh toán bảo lãnh, CBTD đăng dấu "Huỷ". Nếu khách hàng lấy được biên chứng cam kết bảo lãnh, CBTD gửi với biên chứng báo chứng thực cho khách hàng về việc cam kết bảo lãnh và một lần nữa yêu cầu khách hàng ký xác nhận (bên cạnh ký nhận ủy quyền và đăng ký với ngân hàng), và trực tiếp gửi với biên chứng cho ban hướng dẫn bảo lãnh.
- CBTD phải tiếp xúc với phòng kế toán để chi trả, kiểm tra về số tiền phí bảo lãnh và ghi giảm dư nợ bảo lãnh trong hồ sơ tài khoản của ngân hàng.
- Gửi chấp thuận của ngân hàng 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 cáo báo cáo 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 cả:
 - + Hồ sơ pháp lý, hồ sơ khoản bảo lãnh và hồ sơ ngân hàng cho bảo lãnh do khách hàng nộp (nh hướng dẫn tại mục 3.1.1)
 - + Tên doanh nghiệp đăng của CBTD, cả ý kiến của TPTD.
 - + Tài liệu pháp luật của Giám đốc (hay Tổng Giám đốc).
 - + Hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng ngân hàng, hợp đồng tín dụng (và các sửa đổi, gia hạn nữa)
 - + Cam kết bảo lãnh hoặc xác nhận bảo lãnh (và các sửa đổi, gia hạn nữa)
 - + Giấy nhận nợ (nếu có)
 - + Các bên liên quan kiểm tra doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ đối với bảo lãnh, nhận giá trị tại ngân hàng, nhận giá trị khoản thanh toán tại chứng và kinh doanh của khách hàng.

11.2. Lu tr÷ hã s÷ b¶o l·nh

- CBTD lu gi÷ mét bé hã s÷ kho¶n b¶o l·nh. Sèi víi híp ®ång b¶o l·nh, híp ®ång tÝn dông, híp ®ång ®¶m b¶o vµ c,c giÊy tê ph,p lý cña tui s¶n ®¶m b¶o. GiÊy nhËn nî vµ cam kÕt b¶o l·nh th× chØ gi÷ b¶n sao.
- Phßng kÕ to,n gi÷ b¶n chÝnh híp ®ång b¶o l·nh, híp ®ång tÝn dông, cam kÕt b¶o l·nh (vµ c,c sòa ®æi, gia h¹n nÕu cũ), giÊy nhËn nî.
- B¶n chÝnh cña híp ®ång ®¶m b¶o vµ c,c giÊy tê vÒ tui s¶n ®¶m b¶o ®íc lu gi÷ t¹i kho theo quy ®Þnh lu gi÷ giÊy tê cũ gi,.
- Thêi h¹n vµ tæ chøc lu gi÷ hã s÷ b¶o l·nh ®íc thùc hiÖn theo quy ®Þnh cña NHNN VN và hướng dẫn của Tổng Giám Ðéc NHNo & PTNT VN.

12. Những trường hợp bị từ chối bảo lãnh

- Ph-ng ,n kinh doanh kh«ng kh¶ thi, dÉn ®Õn cũ nguy c÷ cao ng©n hụng ph¶i thanh to,n thay.
- Hụng ho, hoÆc dÞch vô cung cÊp kh«ng ph¶i híp víi ph,p luËt vµ c,c quy ®Þnh cña chÝnh phñ ViÖt Nam vµ NHNN VN.
- Tui s¶n ®¶m b¶o kh«ng ®ñ gi, trÞ hoÆc tÝnh ph,p lý ®Ó ®¶m b¶o cho kho¶n b¶o l·nh.

13. Phụ lục**PHỤ LỤC 10A.****GIẤY ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH**

Kýnh gửi: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt nam

Chi nhánh _____

- 1. Tên khách hàng**
- 2. Số tài khoản**
- 3. Quy mô doanh nghiệp (số, ngày, năm)**
- 4. Ngành nghề**
- 5. Tội phạm tại Ngân hàng Nông nghiệp (nếu có):**
 - Tiền gửi bằng VNĐ
 - Tiền gửi bằng ngoại tệ
 - Tiền vay bằng VNĐ
 - Tiền vay bằng ngoại tệ
- 6. Chồng tài khoản ngân hàng quý khách hàng báo I-nh với nội dung sau:**
 - Loại báo I-nh
 - Mục đích báo I-nh
 - Số tiền và bằng tiền báo I-nh
 - Thời hạn báo I-nh hoặc ngày hết hạn báo I-nh
 - Hình thức phát hành báo I-nh
 - Ngân hàng chính thức sở hữu cho cam kết báo I-nh
 - Bản nháp báo I-nh (tên, số tài khoản, ngành nghề kinh doanh cả thêm quyền ký yêu cầu thanh toán)
 - Số tài khoản gửi cam kết báo I-nh
 - Các tài liệu liên quan đến khoản báo I-nh gửi kèm theo
 - Hình thức thanh toán cho báo I-nh
- 7. Chồng tài khoản cam kết rằng:**
 - Giao dịch ngân hàng hoàn toàn tuân thủ theo các quy định hiện hành của pháp luật Việt nam.
 - Chồng tài khoản chấp hành các quy định của NHNN và NHNo liên quan đến khoản báo I-nh này.
- 8. Phóng thức trả phí báo I-nh và các loại phí liên quan**
- 9. Thời hạn miễn trừ trách nhiệm với ngân hàng trong việc thực hiện các chức năng trong giấy đề nghị**
- 10. Ngày tháng, chữ ký đóng thêm quyền, con dấu**

Phô lôc 10B1.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh Dù thÇu**

Céng hoµ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc IẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh dù thÇu****Nguy ph, t hµnh****Sè b¶o l·nh****KÝnh gòi** (*t¹n vµ ®Þa chØ cñ b¹n nhËn b¶o l·nh*)

Chóng t«i, Ng©n hµng N«ng nghiÖp vµ ph, t triÓn n«ng th«n (*t¹n chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh*) cã trß sè t¹i (*®Þa chØ cñ chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh*) chËp thuËn cung cÊp mét b¶o l·nh dù thÇu cho (*t¹n vµ ®Þa chØ cñ b¹n mêi thÇu*) (sau ®©y gãi lµ “B¹n mêi thÇu”) víi gi, trÞ lµ (*sè tiÒn b»ng sè vµ ch÷*) ®Ó b¶o l·nh cho nhµ thÇu (*t¹n vµ ®Þa chØ cñ nhµ thÇu*)(sau ®©y gãi lµ “Nhµ thÇu”) tham dù ®Êu thÇu (*t¹n gãi thÇu*) theo th«ng b, o mêi thÇu sènguy..... cñ B¹n mêi thÇu.

Chóng t«i theo ®©y cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to, n cho B¹n mêi thÇu kho¶n tiÒn tòi ®a b»ng gi, trÞ cñ b¶o l·nh nµy ngay khi nhËn ®íc y¹u cÇu ®Çu tiªn cñ B¹n mêi thÇu trong trêng híp Nhµ thÇu vi ph¹m mét trong c, c ®iÒu kiÖn sau ®©y:

- Nhµ thÇu rót ®-n trong thêi h¹n cã hiÖu lúc cñ hã s- dù thÇu ®· quy ®Þnh trong hã s- mêi thÇu
- Nhµ thÇu ®· ®íc b¹n mêi thÇu th«ng b, o tróng thÇu trong thêi h¹n cã hiÖu lúc cñ hã s- mêi thÇu mµ Nhµ thÇu tĩ chòi thüc hiÖn híp ®ãng hoÆc kh«ng cã kh¶ n¹ng nép hoÆc tĩ chòi nép b¶o l·nh thüc hiÖn híp ®ãng.

Y¹u cÇu thanh to, n cñ B¹n mêi thÇu ph¶i ®íc gòi qua (*t¹n vµ ®Þa chØ ng©n hµng ®¹i lý ®íc NHNo uû quyÒn*) b»ng (*n¹u ph-ng thóc gòi y¹u cÇu thanh to, n*) vµ ph¶i ®íc (*ng©n hµng ®¹i lý ®íc NHNo uû quyÒn*) m· ho, híp

lỗi (hoặc xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán của nhà đầu tư hợp pháp
 nhà thêm quyền của Ban môi trường), vụ phải nhà gọi kèm theo các tài liệu sau
 (lỗi k, nấu cả).

Bên lãnh sự phải hết hạn vào ngày....., tài nhà mãi nhà vô của chúng tôi từ
 nhà chếm dứt. Mãi yêu cầu thanh toán phải nhà xuất trình tài quy giao
 dịch của chúng tôi trực tiếp hết hạn trên.

Bên lãnh sự nhà nhà chếm theo luật.....

Chữ ký vụ con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cơ quan nhà ưu
 quyền.

Phô lôc 10B2.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh Thùc hiÖn híp ®ảng**

Céng hoạ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc IẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh thùc hiÖn híp ®ảng****Nguy ph, t hụnh****Sè b¶o l·nh****KÝnh gời (t²n vµ ®Pa chØ cña b²n nhỀn b¶o l·nh).....**

Chóng t²i, Ng©n hụng N«ng nghiÖp vµ ph, t triÖn n«ng th«n (t²n chi nh, nh ph, t hụnh b¶o l·nh) c² trô sè t²i (®Pa chØ cña chi nh, nh ph, t hụnh b¶o l·nh) chỀp thuỀn cung cỀp mét b¶o l·nh thùc hiÖn híp ®ảng cho (t²n vµ ®Pa chØ cña b²n nhỀn b¶o l·nh)(sau ®©y g²i lµ “B²n nhỀn b¶o l·nh”) vớ gi, trÞ lµ (sè tiÖn b»ng sè vµ ch÷) ®Ó b¶o l·nh cho nhµ thÇu (t²n vµ ®Pa chØ cña nhµ thÇu)(sau ®©y g²i lµ “Nhµ thÇu”) thùc hiÖn c, c nghÜa vô cña m×nh theo híp ®ảng sè ... nguy gi÷a ... (sau ®©y g²i lµ “Híp ®ảng”)

Chóng t²i theo ®©y cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to, n cho B²n nhỀn b¶o l·nh kho¶n tiÖn tòi ®a b»ng gi, trÞ cña b¶o l·nh nự ngay khi nhỀn ®íc y²u cÇu ®Çu ti²n cña B²n nhỀn b¶o l·nh trong trêng híp Nhµ thÇu vi ph¹m mét trong c, c RiÖu kiÖn sau ®©y:

- Thùc hiÖn kh«ng ®Çy ®ñ c, c nghÜa vô ®· n²u trong Híp ®ảng
- Thùc hiÖn kh«ng ®óng c, c nghÜa vô ®· n²u trong Híp ®ảng

Y²u cÇu thanh to, n cña B²n nhỀn b¶o l·nh ph¶i ®íc gời qua (t²n vµ ®Pa chØ ng©n hụng ®²i lý ®íc NHNo uû quyÒn) b»ng (n²u ph-ng thøc gời y²u cÇu thanh to, n) vµ ph¶i ®íc (ng©n hụng ®²i lý ®íc NHNo uû quyÒn) m· ho, híp lÖ (hoÆc x, c nhỀn ch÷ ký tr²n y²u cÇu thanh to, n lµ cña ®²i diÖn híp ph, p ®ñ thỀm quyÒn cña B²n nhỀn b¶o l·nh), vµ ph¶i ®íc gời kìm theo c, c t²i liÖu sau (liÖt k², nÖu c²).

Bên l·nh n·y h·t h·n v·o ng·y ..., t·i ã m·i ngh·a v· c·a chóng t·i từ ãng ch·m d·t. M·i y·u c·u thanh to·n ph·i ã xu·t tr·nh t·i qu·y giao d·ch c·a chóng t·i tr·c ng·y h·t h·n tr·n.

Bên l·nh n·y ã ãi·u ch·nh theo lu·t.....

Ch÷ ký v· con d·u c·a T·ng Gi·m ãc NHNo ho·c c, c, nh·n ã u· quy·n.

Phô lôc 10B3.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh Thanh to,n**

Céng hoµ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc lẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh thanh to,n****Nguy ph,t hµnh****Sè b¶o l·nh****KÝnh gỏi (t²n vµ ®Pa chØ cña b²n nhỀn b¶o l·nh)**

Chóng t²i, Ng©n hµng N«ng nghiÖp vµ ph,t triÖn n«ng th«n (t²n chi nh,nh ph,t hµnh b¶o l·nh) c² trô sè t²i (®Pa chØ cña chi nh,nh ph,t hµnh b¶o l·nh) chẾp thuỀn cung cẾp mét b¶o l·nh thanh to,n cho (t²n vµ ®Pa chØ cña b²n nhỀn b¶o l·nh)(sau ®Cy g²i lµ “B²n nhỀn b¶o l·nh”) vớ gi, trÞ lµ (sè tiỜn b»ng sè vµ ch÷) ®Ó b¶o l·nh cho (t²n vµ ®Pa chØ cña b²n ®íc b¶o l·nh) (sau ®Cy g²i lµ “B²n ®íc b¶o l·nh”) thùc hiỜn c,c nghÜa vô thanh to,n cña m×nh theo híp ®ảng sè ... nguy gi÷a(sau ®Cy g²i lµ “Híp ®ảng”)

Chóng t²i theo ®Cy cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to,n cho B²n nhỀn b¶o l·nh kho¶n tiỜn tòi ®a b»ng gi, trÞ cña b¶o l·nh nỳ ngay khi nhỀn ®íc y²u cÇu ®Çu ti²n cña B²n nhỀn b¶o l·nh trong trêng híp B²n ®íc b¶o l·nh vi ph¹m mét trong c,c ®iỜu kiỜn sau ®Cy:

- Kh«ng thùc hiỜn c,c nghÜa vô thanh to,n cña m×nh khi ®Ỗn h¹n nh ®· n²u trong híp ®ảng
- Thùc hiỜn kh«ng ®Çy ®ñ c,c nghÜa vô thanh to,n cña m×nh khi ®Ỗn h¹n nh ®· n²u trong híp ®ảng
- Thùc hiỜn kh«ng ®óng c,c nghÜa vô thanh to,n cña m×nh khi ®Ỗn h¹n nh ®· n²u trong híp ®ảng

Y²u cÇu thanh to,n cña B²n nhỀn b¶o l·nh ph¶i ®íc gỏi qua (t²n vµ ®Pa chØ ng©n hµng ®²i lý ®íc NHNo uû quyỜn) b»ng (n²u ph-ng thóc gỏi y²u cÇu

thanh toán) và phải có (ngân hàng có lý do NHNo ưu quyền) mà họ, hiệp hội (họ sẽ xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán của tài khoản hiệp hội, phải thêm quyền của Bên nhận báo lỗi), và phải có gói kèm theo các tài liệu sau (liệt kê, nếu cần).

Báo lỗi này hết hạn vào ngày, tôi đã mãi mãi vô căn cứ tước bỏ quyền khiếu nại. Mãi yêu cầu thanh toán phải xuất trình tài liệu giao dịch của chúng tôi trực tiếp ngay hết hạn trên.

Sẽ tiền của Báo lỗi này sẽ có gì làm tăng ứng với gì, trả của tổng lên thanh toán của Bên có báo lỗi cho bên nhận báo lỗi.

Báo lỗi này có điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tạng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân có ưu quyền.

Phô lôc 10B4.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh vay vèn**

Céng hoµ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc lẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh vay vèn**

(đĩng cho b¶o l·nh vay vèn trong níc)

Nguy ph, t hµnh**Sè b¶o l·nh****KÝnh gỏi (t¹n vµ ®Pa chØ cña b¹n nhỀn b¶o l·nh)**

Chóng t«i, Ng©n hµng N«ng nghiÖp vµ ph, t triỐn n«ng th«n (t¹n chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh) cã trô sẽ t¹i (®Pa chØ cña chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh) chẾp thuỀn b¶o l·nh cho (t¹n vµ ®Pa chØ cña b¹n vay) (sau ®©y gải lµ “B¹n ®íc b¶o l·nh”) vớ gi, trÞ lµ (sè tiỐn b»ng sẽ vµ ch÷) ®Ó b¶o l·nh cho c, c nghÜa vô hoµn tr¶ cña B¹n ®íc b¶o l·nh ®èi vớ (t¹n vµ ®Pa chØ cña b¹n cho vay) (sau ®©y gải lµ “B¹n nhỀn b¶o l·nh”) trong híp ®ảng tÝn đông sẽ ... nguy ... gi÷a... (sau ®©y gải lµ “Híp ®ảng”)

Chóng t«i theo ®©y cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to, n cho B¹n nhỀn b¶o l·nh kho¶n tiỐn tòi ®a b»ng gi, trÞ cña b¶o l·nh nuy ngay khi nhỀn ®íc yâu cÇu ®Çu tiªn cña B¹n nhỀn b¶o l·nh trong trêng híp B¹n ®íc b¶o l·nh vi ph¹m mét trong c, c ®iỜu kiỐn sau ®©y:

- Kh«ng tr¶ nĩ khi ®Ốn h¹n nh ®· n¹u trong híp ®ảng
- Tr¶ nĩ kh«ng ®Çy ®ñ khi ®Ốn h¹n nh ®· n¹u trong híp ®ảng

Yâu cÇu thanh to, n cña B¹n nhỀn b¶o l·nh ph¶i ®íc gỏi qua (t¹n vµ ®Pa chØ ng©n hµng ®i lý ®íc NHNo uû quyỜn) b»ng (n¹u ph-ng thóc gỏi yâu cÇu thanh to, n) vµ ph¶i ®íc (ng©n hµng ®i lý ®íc NHNo uû quyỜn) m· ho, híp lỜ (hoÆc x, c nhỀn ch÷ ký tr¹n yâu cÇu thanh to, n lµ cña ®i diỐn híp ph, p ®ñ thỀm quyỜn cña B¹n nhỀn b¶o l·nh), vµ ph¶i ®íc gỏi kìm theo c, c tụi liỜu sau (liỐt k¹, nỐu cã).

B¶o l·nh nµy h¶t h¹n vµo ngµy, t¶i ®ã m¶i ngh¶a v¶ c¶a chóng t¶i t¶ ®éng ch¶m d¶t. M¶i y¶u c¶u thanh to¶n ph¶i ®¶c xu¶t tr¶nh t¶i qu¶y giao d¶ch c¶a chóng t¶i tr¶c ngµy h¶t h¹n tr¶n.

S¶ t¶i c¶a B¶o l·nh nµy s¶ ®¶c gi¶m t¶ng øng v¶i gi, tr¶ c¶a t¶ng l¶n thanh to¶n c¶a B¶n ®¶c b¶o l·nh cho b¶n nh¶n b¶o l·nh.

B¶o l·nh nµy ®¶c ®¶iÒu ch¶nh theo lu¶t.....

Ch÷ ký vµ con d¶u c¶a T¶ng Gi¶m ®¶c NHNo ho¶c c, c, nh¶n ®¶c u¶ quy¶n.

Phô lôc 10B5.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh hơp thanh to,n**

Céng hơp x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc lẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh hơp thanh to,n****Nguy ph,t hụnh****Sè b¶o l·nh****KÝnh gời (t²n vµ ®Pa chØ cñb b²n nhỀn b¶o l·nh).....**

Chóng t²i, Ng©n hụng N«ng nghiÖp vµ ph,t triÖn n«ng th«n (t²n chi nh,nh ph,t hụnh b¶o l·nh) c² trô sè t²i (®Pa chØ cñb chi nh,nh ph,t hụnh b¶o l·nh) chỀp thuỀn cung cỀp mét b¶o l·nh cho (t²n vµ ®Pa chØ cñb b²n nhỀn b¶o l·nh)(sau ®Cy g²i lụ “B²n nhỀn b¶o l·nh”) ®Ó b¶o l·nh cho nghÜa vô hơp tr¶ tiÖn øng tríc cñb (t²n vµ ®Pa chØ cñb b²n ®íc b¶o l·nh)(sau ®Cy g²i lụ “B²n ®íc b¶o l·nh”) ®èi víi B²n nhỀn b¶o l·nh theo híp ®²ng sè ... nguy gi÷a(sau ®Cy g²i lụ “Híp ®²ng”)

Chóng t²i theo ®Cy cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to,n cho B²n nhỀn b¶o l·nh kho¶n tiÖn tòi ®a b»ng gi, trÞ cñb b¶o l·nh nự ngay khi nhỀn ®íc y²u cÇu ®Çu ti²n cñb B²n nhỀn b¶o l·nh trong trêng híp B²n ®íc b¶o l·nh vi ph²m mét trong c,c ®iÖu kiÖn sau ®Cy:

- Kh«ng hơp tr¶ tiÖn øng tríc cho b²n nhỀn b¶o l·nh
- Hơp tr¶ kh«ng ®Çy ®ñ tiÖn tríc cho b²n nhỀn b¶o l·nh

Y²u cÇu thanh to,n cñb B²n nhỀn b¶o l·nh ph¶i ®íc gời qua (t²n vµ ®Pa chØ ng©n hụng ®²i lý ®íc NHNo uû quyÒn) b»ng (n²u ph-ng thóc gời y²u cÇu thanh to,n) vµ ph¶i ®íc (ng©n hụng ®²i lý ®íc NHNo uû quyÒn) m· ho, híp lÖ (hoÆc x,c nhỀn ch÷ ký tr²n y²u cÇu thanh to,n lụ cñb ®²i diÖn híp ph,p ®ñ thỀm quyÒn cñb B²n nhỀn b¶o l·nh), vµ ph¶i ®íc gời kìm theo c,c tụi liÖu sau (liÖt k², nÖu c²).

B¶o l·nh nµy h¶t h¹n vµo ngµy, t¹i ®ã m¹i nghÜa v¬ c¶a chóng t¶i t¸ng chÊm d¸t. M¹i y¹u cÇu thanh to¹n ph¶i ®îc xuÊt tr×nh t¹i quÇy giao dÞch c¶a chóng t¶i tríc ngµy h¶t h¹n trªn.

Sè tiÒn c¶a B¶o l·nh nµy s¶ ®îc gi¶m t¬ng øng víi gi, trÞ c¶a t¸ng lÇn thanh to¹n c¶a B¹n ®îc b¶o l·nh cho b¹n nhËn b¶o l·nh.

B¶o l·nh nµy ®îc ®iÒu chØnh theo luËt.....

Ch÷ ký vµ con dÊu c¶a Tæng Gi,m ®Òc NHNo hoÆc c,c c, nh©n ®îc uû quyÒn.

Phô lôc 10B6.**MÉu Cam kỐt B¶o l·nh****B¶o hµnh c«ng tr×nh x©y dùng c÷ b¶n**

Céng hoµ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc IẾp – Tù do – H¹nh phóc**B¶o l·nh B¶o hµnh c«ng tr×nh x©y dùng c÷ b¶n****Ngµy ph, t hµnh****Sè b¶o l·nh****KÝnh gõi (t¹n vµ ®ª chØ cñ b¹n nhËn b¶o l·nh).....**

Chóng t«i, Ng©n hµng N«ng nghiÖp vµ ph, t triÖn n«ng th«n (t¹n chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh) cã trß sè tñi (®ª chØ cñ chi nh, nh ph, t hµnh b¶o l·nh) chÊp thuËn cung cÊp mét b¶o l·nh cho (t¹n vµ ®ª chØ cñ b¹n nhËn b¶o l·nh)(sau ®©y gãi lµ “B¹n nhËn b¶o l·nh”) víi gi, trÞ lµ (sè tiÒn b»ng sè vµ ch÷) ®Ó b¶o l·nh cho (t¹n vµ ®ª chØ cñ b¹n ®íc b¶o l·nh) (sau ®©y gãi lµ “B¹n ®íc b¶o l·nh”) thùc hiÖn c, c nghÜa vô b¶o hµnh cñ m×nh theo híp ®ång sè... ngµy.....gi÷a(sau ®©y gãi lµ “Híp ®ång”)

Chóng t«i theo ®©y cam kỐt kh«ng huû ngang thanh to, n cho B¹n nhËn b¶o l·nh kho¶n tiÒn tòi ®a b»ng gi, trÞ cñ b¶o l·nh nµy ngay khi nhËn ®íc yªu cÇu ®Çu tiªn cñ B¹n nhËn b¶o l·nh trong trêng híp B¹n ®íc b¶o l·nh vi ph¹m mét trong c, c ®iÖu kiÖn sau ®©y:

- Kh«ng nép tiÒn ph¹t cho B¹n nhËn b¶o l·nh
- Nép kh«ng ®Çy ®ñ tiÒn ph¹t cho B¹n nhËn b¶o l·nh

Yªu cÇu thanh to, n cñ B¹n nhËn b¶o l·nh ph¶i ®íc gõi qua (t¹n vµ ®ª chØ ng©n hµng ®¹i lý ®íc NHNo uû quyÒn) b»ng (nªu ph-ng thóc gõi yªu cÇu thanh to, n) vµ ph¶i ®íc (ng©n hµng ®¹i lý ®íc NHNo uû quyÒn) m· ho, híp lÖ (hoÆc x, c nhËn ch÷ ký trªn yªu cÇu thanh to, n lµ cñ ®¹i diÖn híp ph, p

Đã thêm quyền của Bên nhận bảo lãnh), và phải đi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nêu cả*).

Bên nhận ủy thác hân vận chuyển..., tôi đã mãi mãi hứa vô cùng chắc chắn từ đây chấm dứt. Mãi mãi các thành viên phải đi xuất trình tài liệu giao dịch của chúng tôi trực tiếp hân vận chuyển.

Sẽ tiến hành Bên nhận ủy thác sẽ đi giám sát công việc, trả của tổng cục thanh toán của Bên đi bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Bên nhận ủy thác đi kèm theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cơ quan khác ủy 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)

Phô lôc 10D.**B, o c, o kiÓm tra sau b¶o l·nh**

Céng hoµ x· héi chñ nghÜa viÖt nam

Séc IẾp – Tù do – H¹nh phóc**B, o c, o kiÓm tra sau b¶o l·nh***Ngµy th,ng n"m*

Hã vµ tªn c, n bé kiÓm tra

Tªn kh, ch hµng

Ngêi ®¹i diÖn (tªn vµ chøc vø)

C, n bé kiÓm tra ®· tiÕn hµnh kiÓm tra t×nh h×nh thùc hiÖn dù , n, ph-ng , n, ®èi t×ng ®íc b¶o l·nh theo hìp ®ång sè ngµy víi kÕt qu¶ nh sau:

I. Néi dung kiÓm tra

1. T×nh h×nh thùc hiÖn dù , n, ph-ng , n hoÆc ®èi t×ng ®íc b¶o l·nh

2. HiÖn tr¹ng tµi s¶n ®¶m b¶o cho b¶o l·nh

II. Ý kiÕn c, n bé kiÓm tra**III. Ý kiÕn kh, ch hµng**

Kh, ch hµng

(ký, ghi râ hã tªn)

C, n bé kiÓm tra

(ký, ghi râ hã tªn)

Phô lôc 10E.**BIÊN BẢN XÁC ĐỊNH RỦI RO BÊT KHẢ KHUYẾT SAU BẢO LÃNH**

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Séc Iếp – Tự do – Hình phúc**BIÊN BẢN XÁC ĐỊNH RỦI RO BÊT KHẢ KHUYẾT SAU BẢO LÃNH**

Ngày tháng ... năm ...

Hà vụ tân cử, bé kió tra

Tân khách hàng

Ngài Đại diện (tân vụ chức vụ)

Cử, bé kió tra Đại diện hành kió tra xác định, tráp thiét hậ do nguyên nhân bêêt khả khả, ng liên quan Đến khoả n bảo lã nh theo híp Đả ng bảo lã nh sẽ ngày... với kố t quậ nh sau:

I. Xác Định thiét hậ

1. Xác Định tại sả n thiét hậ

Ngày ... tháng ... năm ... xả y ra thiét hậ

TT	Tân tại sả n	Tríc khi bả rữ ro		Thiét hậ	
		Sề lĩ ng	Gĩ, tráp	Sề lĩ ng	Gĩ, tráp
	Cé ng				

Tủ lổ thiét hậ trã n tã ng tại sả n: (%)

2. Nguyên nhân

II. Xác Định sẽ thiét hậ liên quan Đến khoả n bảo lã nh

1. Tæng gi, trÞ b¶o l·nh
2. Gi, trÞ tui s¶n thiÖt h·i liªn quan ®Ön kho¶n b¶o l·nh
3. Dù kiÖn sè tiÖn NHNo sã ph¶i tr¶ cho b·n nhËn b¶o l·nh ®Ó thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l·nh

III. Ý kiÖn c, n bé kiÓm tra

Kh, ch hµng	C, n bé kiÓm tra	Tröng phßng	Gi, m ®èc
(ký, ghi râ hã tªn)	(ký, ghi râ hã tªn)	(ký, ghi râ hã tªn)	(ký, ®ãng dÊu)

X, c nhËn cña UBND x, phêng hoÆc cÊp qu¶n lý trùc tiÖp
(ký tªn, ®ãng dÊu)

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/ HĐ quyết toán – 05 của chủ tịch HĐ 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 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. Đôn 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 thể 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 cần vấn đề
- IV. Trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro
 - 1. Hồi ứng xử lý rủi ro
 - 2. Phân cấp rủi ro
 - 3. Trích lập dự phòng xử lý rủi ro
 - 4. Sèi tìng vụ 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 vụn 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 những giai đoạn suy thoái kinh tế. - 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.

	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - 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 khoanh 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 tổn động).	<ul style="list-style-type: none"> - Nợ khoanh, nợ xóa chưa có nguồn, nợ quá hạn trên 360 ngày. - Không còn khả năng trả nợ. - Còn tài sản bảo đảm nhưng 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 cần thực hiện:

- Phân tích chất lượng tín dụng, phân loại khoản vay theo nguyên tắc thuộc phần 2 này trên để đưa ra kế hoạch kiểm tra, phòng ngừa và xử lý.

- Kiểm tra sau khi cho vay: mục ④ 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 cũ và mới ④)

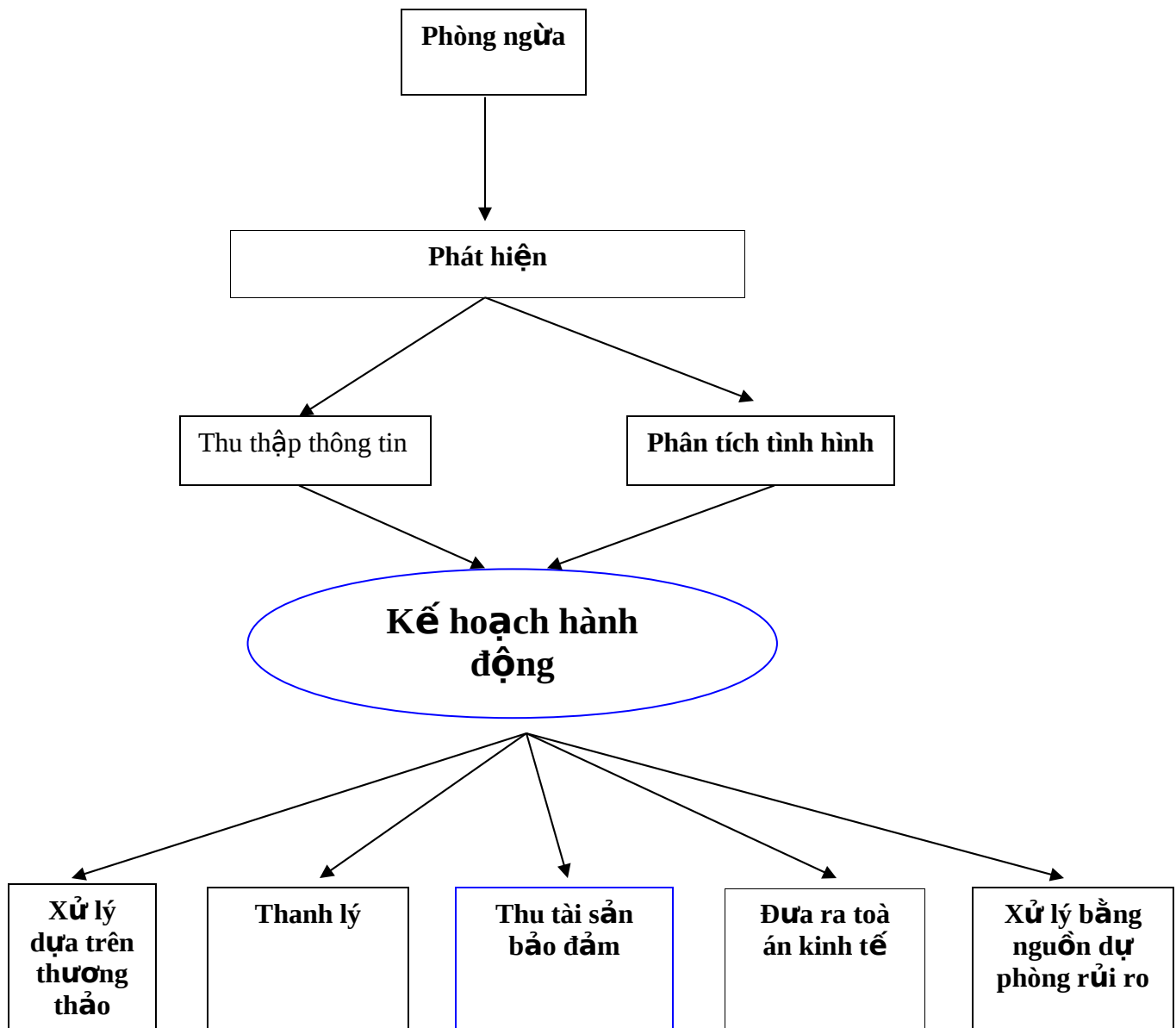
Các cấp quản lý của cán bộ cho vay, đặc biệt là cấp quản lý trực tiếp chủ động ngăn ngừa, phát hiện những mối quan hệ bất bình thường giữa cán bộ cho vay và khách hàng; sự trung thực trong những báo cáo về khoản vay do cán bộ quản lý khoản vay đề trình; tinh thần trách nhiệm với công việc.

b) CBTD tiến hành thu thập và xử lý thông tin phòng ngừa tổ 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 vấp nguy hiểm của nợ có vấn đề

Các chuyển biến bất thường trong xu hướng lợi nhuận ròng phản ánh nhanh chóng những dấu hiệu này. Những chuyển biến này luôn phản ánh các vấn đề tiềm ẩn thực tế về sức khỏe của khách hàng. Sau đây là những dấu hiệu thông thường thấy nhất:

3.2.1.1. Các dấu hiệu từ phía khách hàng

Những vấn đề dấu hiệu cần phải kiểm tra trước tiên bao gồm:

- Khách hàng cần ý kiến tư vấn hoặc thỏa thuận lợi nhuận ngắn hạn
- Doanh thu bán hàng giảm
- Khách hàng ngừng trả nợ hoặc trả chậm
- Các khoản thu tiền vào chậm.
- Nhiều tài sản khách hàng đang (nhận lại)
- Hàng tồn kho của khách hàng tăng
- Nhu cầu mua sắm của khách hàng hoặc nhu cầu cung cấp
- Áp dụng chính sách chiết khấu bất bình thường
- Xu hướng trả nợ khách hàng có thể giảm hoặc ngừng kinh doanh và ngừng sản xuất
- Lưu chuyển tiền mặt đang giảm
- Lãi nhuận giảm
- Giá trị của tài sản giảm
- Sao nhãng vụ thiêu trả nợ cuộc thanh toán trực tiếp cho việc thanh toán các khoản phải trả theo kế

Một dấu hiệu cần chú ý là khách hàng có thể ngừng khi một số dấu hiệu xảy ra, rất cần chú ý khoản vay của bên ngoài.

Mét c, ch cô thỐ, chóng ta cã thỐ ph©n lo¹i nh÷ng dÊu hiÖu nh sau:

- **Tổ b, o c, o tui chÝnh**

+ **Tổ B¶ng tæng kỐt tui s¶n**

- Ng©n hµng kh«ng nhËn ®êc c, c b, o c, o tui chÝnh tĩ ngêi vay mét c, ch kÞp thêi
- Chu kú c, c kho¶n ph¶i thu ng¾n ®i
- TiÒn mÆt cña kh, ch hµng gi¶m
- Gi, trÞ tuyÖt ®èi vµ t-ng ®èi cña c, c kho¶n ph¶i thu t'ng mét c, ch ®ét biÖn
- HË số tui s¶n ng¾n h¹n tÝnh trªn tæng tui s¶n gi¶m
- Kh¶ n'ng thanh kho¶n/vèn lu ®éng gi¶m
- Nh÷ng thay ®æi rª rÖt vÒ c- cÊu tui s¶n dùng cho kinh doanh
- Nh÷ng thay ®æi nhanh chãng cña tui s¶n cè ®Þnh
- C, c kho¶n dù tr÷ t'ng m¹nh víi l'ng lín
- C«ng ty tËp trung ®Çu t vµo tui s¶n phi ng¾n h¹n, nhng kh«ng ph¶i lµ tui s¶n cè ®Þnh
- Møc ®é tËp trung cao vµo tui s¶n v« h×nh
- Sù thiÖu c©n ®èi gia t'ng cña c, c kho¶n nê ng¾n h¹n
- Nh÷ng gia t'ng ®, ng KÓ cña c, c kho¶n nê dui h¹n
- Nh÷ng thay ®æi ®, ng KÓ trong c- cÊu b¶ng tæng kỐt tui s¶n
- XuÊt hiÖn nh÷ng kho¶n nê mụ c«ng ty vay hoÆc cho vay c, n bé hoÆc cæ ®«ng cña c«ng ty
- Thay ®æi tui kho¶n ng©n hµng
- Thêi gian trung b×nh cña c, c kho¶n ph¶i thu t'ng lªn
- Nh÷ng thay ®æi trong chÝnh s, ch mua b, n chÞu
- XuÊt hiÖn thªm c, c ®iÒu kiÖn gia h¹n
- Thay thỐ tui kho¶n c, c kho¶n ph¶i thu th-ng m¹i b»ng c, c kho¶n ph¶i thu kh, c
- TËp trung doanh sè vào mét mÆt hµng nhÊt ®Þnh
- XuÊt hiÖn nh÷ng tho¶ hiÖp cho nh÷ng kho¶n ph¶i thu
- TËp trung vµo c, c kho¶n ph¶i thu ®· qu, h¹n ë møc nghiªm träng tĩ c, c c«ng ty con

+ **Tổ B, o c, o l-i lç**

- Doanh sẽ bị hạn hụi gi¶m
 - Doanh sẽ bị hạn gia t¶ng mét c¶ch nhanh ch¶ng
 - M¶c ®é ch¶nh l¶ch l¶n gi÷a t¶ng doanh thu v¶ doanh thu r¶ng
 - T¶ l¶ ph¶n tr¶m c¶a chi ph¶ t¶n t¶ng doanh thu t¶ng l¶n/ m¶c l¶i gi¶m ®i
 - Doanh thu bị hạn t¶ng l¶n nh¶ng l¶i nhu¶n gi¶m ®i
 - C¶c kho¶n l¶c t¶ n¶ qu¶ h¶n t¶ng l¶n
 - S¶ gia t¶ng kh¶ng c¶n x¶ng c¶a chi ph¶ qu¶n lý so v¶i m¶c t¶ng c¶a doanh thu bị hạn
 - T¶ng t¶i s¶n C¶ gia t¶ng so v¶i m¶c ®¶ t¶ng c¶a t¶ su¶t Doanh thu bị hạn/L¶i nhu¶n
 - Xu¶t hi¶n các kho¶n l¶c t¶ ho¶t ®éng kinh doanh
- **T¶ ho¶t ®éng kinh doanh**
- Thay ®æi v¶ ph¶m vi kinh doanh
 - Sẻ li¶u t¶i ch¶nh nghi¶o n¶n v¶ qu¶n lý ho¶t ®éng k¶m hi¶u qu¶
 - Bẻ tr¶ nh¶ m¶y v¶ thi¶t b¶ kh¶ng h¶p lý
 - Sẻ ®¶ng k¶m cái ngu¶n nh¶n l¶c
 - M¶t m¶t nh÷ng d¶y chuy¶n s¶n xu¶t ch¶nh, quy¶n ph¶n ph¶i s¶n ph¶m ho¶c ngu¶n cung c¶p
 - M¶t mét hay nhi¶u kh¶ch h¶ng c¶ n¶ng l¶c t¶i ch¶nh tẻt ho¶c m¶t nh¶ cung ¶ng ch¶nh.
 - Sẻ thay ®æi ®¶ng k¶ v¶ gi¶ tr¶ c¶a t¶ng ®¶n ®æi h¶ng ho¶c h¶p ®¶ng m¶ c¶ th¶ l¶m m¶t c¶n b¶ng n¶ng l¶c s¶n xu¶t hi¶n h¶nh
 - Xu¶t hi¶n nh÷ng v¶ mua h¶ng t¶n kho mang t¶nh ®¶c c¶ n¶m ngo¶i nguy¶n t¶c mua h¶ng th¶ng th¶ng c¶a c¶ng ty
 - K¶m cái trong vi¶c duy tr¶ v¶n h¶nh v¶ b¶o h¶nh m¶y m¶c thi¶t b¶
 - Vi¶c thay th¶ nh÷ng thi¶t b¶ m¶y m¶c l¶i th¶i di¶n ra ch¶m ch¶p
 - Nh÷ng d¶u hi¶u v¶ h¶ng t¶n kho k¶m ch¶t l¶ng, lu h¶ng t¶n kho v¶i sẻ l¶ng l¶n ho¶c c¶ c¶u h¶ng t¶n kho lu kho kh¶ng ph¶i h¶p
- **Nh÷ng d¶u hi¶u l¶n quan ®¶n giao d¶ch ng¶n h¶ng**
- Sẻ d¶ t¶i kho¶n t¶i ng¶n h¶ng gi¶m

- Công ty có kế hoạch hoạt động tại chỗ cho các nhu cầu vào tại sân cè
Đánh hoặc các nhu cầu vào vận lưu đáng thoả hi vọng sự nhận giá trị và
kết quả
 - Sự niềm tin/nhận xét nhiều vào các khoản nợ ngắn hạn
 - Nhận thay thế các khoản nợ gốc để thay thế hạn cho các khoản nợ vay
vận theo mùa
 - Xuất hiện là các khoản vay cần nhiều nguồn tài trợ (nh theo khoản
nợ vay vận) nhưng lại khá cả thối nên thấy dòng chảy
 - Xuất hiện nhận thấy chỉ là khi, các khoản nợ nhận thấy tại sân
bên ngoài.
- **Nhận xét hiện liên quan đến quản trị công ty**
- Thay thế trong thị trường/ thay thế quen các nhận của nhận thấy chỉ
chết của công ty
 - Thay thế trong thị trường để thay thế với nhận hạn/các bé nhận hạn, các khoản
nợ khi hạn tài trợ giá trị thấp nhất hạn
 - Tài trợ nhận nhận vận khoản nợ trực tiếp nhưng lại tỏ ra quá từ tin hạn cả thối
giá trị quy định
 - Không cần khi nhận thấy hạn kế hoạch
 - Báo cáo và quản lý tại chỗ kết quả
 - Các chức năng nhận hạn vận phần công xã lý công việc thoả hi vọng
sự chấp hành
 - Một hiện khi mua bán, khi nhận hạn công việc kinh doanh mới, tài
khu vực kinh doanh mới hoặc với dòng chuyển sân xuất mới
 - Mong muốn và khi nhận thấy "nhận biết" với kinh doanh cả
nhận thấy rõ ràng, mục
 - Sự giá trị, bán hạn hoạt động vận dịch vô mét các khi nhận thấy tổ
 - Nhận nhận vận chết chỉ chết của công ty em hoặc chết
 - Không cần khi nhận thấy các phần các cam kết hạn kế hoạch nhận
ra
 - Nhận thay thế các khoản quản lý, quyền sẽ hạn hoặc nhận nhận
vận chết
 - Tỷ lệ không liên tục của các dòng chuyển tài trợ chu kỳ sinh lợi

- Chèn trộm trong việc phân ứng lãi với sự xuê xoa của thủ trưởng hoặc các mối quan hệ kinh tế
- Thiếu năng lực trong quản lý cả thoả thuận thực tế

3

4 **3.2.1.2. Các nguy cơ 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 thiếu 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 mục trong suy nghĩ cả thoả 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/ánh 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 mối quan hệ ngân hàng, 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 ứng.
- 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 nguy cơ 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 nguy cơ 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 cá nhân

Thị trường hấp thụ các cuộc gặp gỡ giữa các ngân hàng và khách hàng sau, nhưng trong phần lớn các trường hợp, thông tin về nhu cầu và khả năng sử dụng các cuộc gặp gỡ giữa các ngân hàng và khách hàng không được khai thác một cách hiệu quả. Điều này có thể do các ngân hàng không có đủ thông tin về nhu cầu và khả năng của khách hàng, hoặc do các ngân hàng không có đủ thông tin về nhu cầu và khả năng của khách hàng.

3.2.1.1. Kiểm tra hồ sơ khoản vay

Ngay khi ph₃t hiÖn ra nh÷ng dÊu hiÖu v₃m kiÓm tra c₃c nguy³an nh©n tiÖm t₃ung n₃ãi tr³an, CBTD ph₃ñi lÊp t₃oc tiÖn h₃nh kiÓm tra h₃ s₃ kho₃ñn vay ®Ó ch₃¼c ch₃¼n r₃»ng:

- H₃ s₃ kho₃ñn vay m₃u ng©n h₃ung lu l₃m ®Çy ®ñ v₃m cËp nhËt:
 - + Nh÷ng thay ®æi gÇn ®Çy nhËt
 - + H₃ s₃ vay l₃m nguy³an vñn v₃m ®íc lu gi÷ ®óng c₃,ch thøc
- Kh«ng c₃ ®iÖu g₃× trong h₃ s₃ c₃ thÓ gÇy nguy hiÓm cho ng©n h₃ung
- H₃ s₃ vay cñn ng©n h₃ung c₃ thÓ ®íc ®a ra nh l₃m b»ng chøng t₃i to₃u v₃m do ®ã CBTD ph₃ñi ch₃¼c ch₃¼n r₃»ng h₃ s₃ vay chØ chøa ®ùng nh÷ng th«ng tin thùc.
- Nh÷ng lu ý trong h₃ s₃ vay cñn kh₃,ch h₃ung ph₃ñi thÓ hiÖn l₃pch s₃õ cñn c₃,c quan hÖ giao d₃pch ng©n h₃ung cñn ngêi vay
- Ch₃¼c ch₃¼n r₃»ng m₃i x₃,c nhËn ®íc lÊy t₃õ ngêi vay.
- NÖu nh kh₃,ch h₃ung vay vèn li³an quan ®Ön bÊt kú mét tho₃ñ íc vay kh₃,c v₃i ng©n h₃ung, th₃× nh÷ng th«ng tin n₃ỳ ph₃ñi ®íc ghi l₃i trong h₃ s₃ kh₃,ch h₃ung theo ti³au ®Ò ri³ng.
 Trong trêng h₃ip c₃,n bé t₃ýn dông nhËn thÊy kh₃,ch h₃ung vay c₃ mèi quan hÖ v₃i bé phËn kh₃,c cñn ng©n h₃ung, th₃× ph₃ñi cung cËp ®Çy ®ñ chi tiÖt vÒ t₃×nh h₃×nh hiÖn t₃i v₃m m₃oc ®é rñi ro cñn kh₃,ch h₃ung cho bé phËn ®ã.
- Xem xĐt l₃i nh÷ng tiÖn Ých hiÖn t₃i cñn kh₃,ch h₃ung vay nÖu nh c₃ kh₃ñ n³ng gi₃ñm m₃oc ®é rñi ro cñn ng©n h₃ung qua viÖc gi₃ñm h₃¹n m₃oc t₃ýn dông cha d₃ng ®Ön.

Mét ®iÖu hÖt s₃oc quan tr₃ng l₃m sù cÇn thiÖt ph₃ñi c₃ tÊt c₃ñ nh÷ng tho₃ñ thuËn v₃m c₃,c quyÖt ®Þnh li³an quan ®Ön quan hÖ ng©n h₃ung ®íc lu tr÷ cËn thËn chÝnh x₃,c trong h₃ s₃ vay v₃m ®íc x₃,c nhËn b»ng vñn bñn ®èi v₃i kh₃,ch h₃ung. Nh÷ng th«ng tin n₃ỳ l₃m v« gi₃, khi m₃u nh÷ng vËn ®Ò ph₃,p luËt ph₃,t sinh trong t₃ng lai.

3.2.2.2. KiÓm tra h₃ s₃ TSBŞ

Tết c¶ nh÷ng giÊy tª liªn quan ®Ön tµi s¶n b¶o ®¶m ph¶i ®éc kiÓm tra ®Ó ch¶c ch¶n r»ng

- chóng hoµn chØnh, ®Çy ®ñ, c¶ thÓ ®em thi hµnh (theo ph¶n quyÕt c¶a toµ) vµ ng©n hµng c¶ thÓ n¶m gi÷ ®éc nh÷ng tµi s¶n m¶nh yªu cÇu.
- toµn bé tµi s¶n b¶o ®¶m ®ang ®éc b¶o ®¶m b»ng nh÷ng híp ®¸ng b¶o hiÓm hiÖn t¶i

ViÖc kiÓm tra nh÷ng h¸ s÷ vÒ tµi s¶n b¶o ®¶m cÇn c¸ sù c¸ m¸t c¶a:

- Mét chuyªn viªn ng©n hµng c¸ kinh nghiÖm chuyªn m¶n trong lÜnh vùc b¶o ®¶m tiÒn vay
- T vÊn ph, p luÛt b¶n ngoµi ng©n hµng
- C, n bé tÝn ®ông phô tr, ch kho¶n vay nµy

Nªn lu ý r»ng nÕu ng©n hµng cÇn c¸ sù híp t, c c¶a ngêi vay ®Ó hoµn chØnh h¸ s÷ vay vèn, th× ®iÒu nµy c¶ thÓ lµm cho ng©n hµng ph¶i ®iÒu chØnh nh÷ng u ®·i dành cho kh, ch hµng nh»m duy tr× sù híp t, c ®ã.

3.2.2.3. §Þnh gi, tµi s¶n b¶o ®¶m

§Þnh gi, chÝnh x, c gi, trÞ c¶a tµi s¶n b¶o ®¶m nh»m t×m ra gi, trÞ hiÖn t¶i c¶a tµi s¶n b¶o ®¶m (Xem chi tiÕt t¸i phÇn §Þnh gi, tµi s¶n b¶o ®¶m, [Ch-ng XII "B¸o ®¸m tiÒn vay"](#))

3.2.2.4. Xem xÐt l¶i gia ®¶nh c¶a ngêi vay ®Ó ch¶c ch¶n r»ng nh÷ng ngêi t¶o thu nhËp chÝnh vµ chñ sã h÷u tµi s¶n ®Òu ®éc rµng buéc trong nh÷ng tho¶ íc b¶o ®¶m tiÒn vay ®· ký vớ ng©n hµng.

3.2.2.5. Xem xÐt l¶i m¸i c÷ húi ®Ó bæ sung TSBÐ.

3.2.3. BƯỚC 3. G¸p g¸ kh¸ch h¸ng

Th, i ®éc híp t, c ẽ cuéc g¸p g¸ ®Çu tiªn sã mẽ ®êng cho nh÷ng cuéc g¸p sau, nhng trong phÇn lín c, c trêng híp, th× tèt nhÊt lµ kh, ch hµng sã rôi cuéc

gặp gì mà không làm nên những nghi ngờ về những suy nghĩ hiện tại về khách hàng và những gì nên làm mong chờ sẽ rất ít khi có ý kiến của mình.

Khách hàng cần ít nhất ba điều về những vấn đề sau:

- Bên cạnh của vấn đề mà nên làm nên đang xem xét cả thoả thuận hàng tới mức để an toàn về hạn mức rủi ro của nên làm
- Nh làm mét hồ quĩ của vấn đề trên, việc quĩ lý quan trọng tại khoản với nên làm nên giao phần cho mét CBTD giải và thời gian nên nên làm việc với khách hàng nhằm giải quyết vấn đề.
- Nên làm tìm kiếm sự hiệp đồng tổ ban giám đốc của khách hàng để khi phát sinh các vấn đề của doanh nghiệp
- Nên làm yêu cầu những thông tin sau đây nhằm tìm ra mét kế hoạch hành động phù hợp:
 - + Ba điều tại chính hiện hành
 - + Dù ba điều doanh sẽ làm nên làm và khi nên sinh lời
 - + Dù ba điều dòng tiền
 - + Dù ba điều cho 12 tháng tới, xem xét biết kế mét sự thiếu hụt tiền mặt nếu dựa trên ngân sách hiện tại
 - + Kế hoạch về thời gian giải ngân và việc làm tại nên làm và/hoặc nên làm các thực khách
 - + Biết kế thông tin nếu khách mà nên làm cả thoả yêu cầu nên nên làm hệ thống cho qu, trình nên làm

Lưu ý rằng tại cuộc gặp gỡ này, nên làm phải cần mét thời để kiên quyết và ra quyết định hợp toàn không cần sự do dự đến sự cần thiết.

Những yêu cầu đối với cán bộ tín dụng khi giải quyết nợ có vấn đề

Phải làm:

- Cần cần ít nhất hai CBTD tham gia cuộc gặp gỡ với người vay và thêm tra lại những gì nên làm
- Thời để để chờ đợi kiên quyết
- Phải cần cần trình làm việc cô đọng

- Hủy cho ngại vay cùn héi ®Ó gi-i bự suy nghÜ
- Cè g¾ng thu ®íc tñnh hñnh cũa ngại vay cụng nhiÖu cụng tèt (qua ngại vay, c, c cuéc thëm viÖng, qua bñn hụng, v.v..)
- Nãi vói ngại vay nh÷ng g× mụ ng©n hụng mong chë è hã
- ThiÖt lËp nh÷ng giú hñn thëi gian xö lý cho ch÷ng trñnh hụng ®éng
- NÖu ®ang è t©m trñng qu, hng phËn hoÆc øc chÖ, hã ho·n cuéc gÆp vói ngại vay

Kh«ng ®íc lụm:

- Kh«ng lụm viÖc mét mñnh
- ChËn chõ
- Thó hiÖn lụ mét ngại nh©n tã
- ChËp nhËn nh÷ng b, o c, o cũa kh, ch hụng vù cũa bñn thø ba chØ è gãc ®é bÒ mÆt
- Kh«ng bao giê lo l¾ng vÒ m©c ®Ých thùc sù cũa kho¶n vay
- Ngãi lú tñ phßng lụm viÖc
- Xem lít qua viÖc gia hñn tiÖn Ých
- Lụm phiÖn ngại vay b»ng nh÷ng chi tiÖt thø yÖu
- Lu«n lu«n nghÜ tÝch cùc
- SÆt niÖm tin vùo trong t÷ng lai
- Kh«ng lo l¾ng vÒ tr, ch nhiÖm c, nh©n ®èi vói c«ng viÖc
- Lụm khi mọ cũa lÖnh cũa cËp trãn

3.2.4. Bưóc 4. Lập kế hoạch hành động

Khi tiÖp nhËn vù ph©n tÝch nh÷ng th«ng tin theo yâu cÇu th× ngại CBTD (Cán bộ phòng quản lý nợ có vấn đề) ph¶i chñ ®éng tñm kiÖm ®Ó x, c nhËn liÖu gi¶ ®Þnh sau ®©y cũ ®óng kh«ng:

- MÆc dĩ cũ nh÷ng vËn ®Ò ph, t sinh th× thùc tÖ vù trong t÷ng lai, kh, ch hụng vËn lụ mét doanh nghiÖp cũ kh¶ n÷ng tñ chÝnh tèt.

- Vén theo @êng l@i h@p t,c, ng@n h@ng vén n@n ti@p t@c h@p tr@ kh,ch h@ng vay v@n trong khi tr@c tr@c @ang @ic ch@ ra

Nh÷ng vén @Ò chÝnh sau cÇn ph¶i @ic n@u trong k@ ho@c h@nh @éng n@y:

- Nh÷ng vén @Ò c@n kho¶n vay l@ g×
- Gi¶i ph,p @Ó x@ lý vén @Ò n@y
- C,ch th@c th@c hi@n nh÷ng gi¶i ph,p n@y
- Nh÷ng m@c đích c@ thÓ s@ @t @ic

Trong phÇn lín tr@ng h@p, CBTD cÇn c@ sù ph@a duy@t h@nh @éng t@ c@p cao h@n trong h@i @ang tÝn đ@ng/ban l@nh @o tríc khi lu gi÷ h@ s@ kh,ch h@ng (@Cy l@ nh÷ng t@i li@u b@c sung theo k@ ho@c h@nh @éng).

CBTD ph¶i ch@ng minh @ic sù h@p lý c@n k@ ho@c t@i cu@c h@p c@n h@i @ang tÝn đ@ng/ban l@nh @o sau khi @· tÝnh to,n @ic r>ng:

- Vén @Ò tr@c tr@c c@ thÓ @ic gi¶i quy@t trong m@t kho¶n th@i gian h@p lý (kh@cng qu, 06 th,ng @@i víi kho¶n vay ng¾n h@n v@ t@ 12 @@n 18 th,ng @@i víi kho¶n vay trung v@ d@i h@n)
- M@c @é an to@n v@ h@n m@c r@i ro c@n ng@n h@ng, theo d@ @o,n, s@ kh@cng b@ t@c h@i t@i th@i @i@n n@y.

CBTD phải lưu ý phân bổ vốn tại chỗ sau:

- B, o c, o tại chính của ba năm gần nhất
- B, o c, o ngân quỹ và lưu chuyển tiền tệ đủ tính cho 12 tháng tới
- Một bản ghi rõ ràng về vốn và khoản nê cần có số phần trăm, thời gian phải trả, các khoản lãi giảm nê, các giai đoạn của kế hoạch hình thành, ví dụ như việc bổ sung vốn tại sân khách quan trọng, việc giảm hình thành tài sản, các khoản chi phí liên quan các tài sản sẽ tăng lên gấp/lưu nhuần riêng.

Số tài sản và tổng ý về kế hoạch hình thành theo v' n bản này cần phải được phê duyệt. Tuân theo giá trị của hạn mức rủi ro của ngân hàng mục kế hoạch này phải được bổ sung vào Trung tâm tài liệu hình thành các tài sản hính đến các nguồn vốn và phê duyệt cuối cùng.

3.2.5. Bước 5. Thực hiện kế hoạch

3.2.5.1. Tiếp xúc với khách hàng

Ngay khi kế hoạch này được phê duyệt, CBTD (các bé phụ trách khách hàng) cần phải gặp gỡ khách hàng vay.

Bắt đầu mối quan tâm của khách hàng liên quan đến kế hoạch cùng phải được chú ý thích ứng với các bé tín dụng cần phải linh hoạt nếu đã lưu ý rằng khả năng cần có sự thay đổi. Nếu cần thiết thì các bé tín dụng cũng cần có ý kiến về việc điều chỉnh lại khoản vay hính tín dụng để đảm bảo thay đổi kế hoạch nhằm giảm thiểu rủi ro của khách hàng.

Trong trường hợp nếu cần có khách hàng vay cần có sự đồng ý với kế hoạch vì theo họ, nó quá phức tạp, thậm chí rằng cần có sự đồng ý của 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 lầm giữa hai bên. Thỏa ước này phải ghi rõ ràng:

Một tài liệu quan trọng của kế hoạch phải được coi như một thỏa 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 lầm giữa hai bên. Thỏa ước này phải ghi rõ ràng:

- Những gì kế hoạch này sẽ đạt được
- Lịch trình RO 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) cụ thể

CBTD cần yêu cầu khách hàng ký vào văn bản nói trên RO 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, RO này, chính xác những thỏa thuận đã ký với khách hàng.

Tuỳ 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 thông xuyên tình hình thực thi kế hoạch cho trưởng phòng tín dụng/lãnh đạo ngân hàng. Công việc quản lý vư 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 cÇn đạt được của mọi kế hoạch dạng này là sự loại bỏ những vÊN ®Ồ khã kh"n cña kh, ch hụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng, thông thường trong khoảng thời gian từ 12 đến 18 tháng (cã thÓ thay ®æi tuú theo ®iÒu kiÖn thùc tÕ).

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 **mét hoÆc ®ång thêi nhiÒu** hướng giải quyết sau ®©y 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 phần 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.

Trên hip kh, ch hụng cũ nĩ qu, hĩn ®· ®ĩc l·nh ®¹o cũ quyÕt ®Þnh xõ lý, CBTD cũng TPTD thùc hiÖn quyÕt ®Þnh cũa l·nh ®¹o:

- Phòi hip vớ Phĩng kÕ to, n ®Ó cũ biÖn ph, p trÝch tụi kho¶n tiÖn gõi cũa kh, ch hụng ®Ó thu nĩ khi cũ sè d.
- LÛp uũ nhiÖm nhê thu qua c, c tæ chæc tÝn dõng mụ kh, ch hụng mẽ tụi kho¶n.
- Yªu cÇu ngêi b¶o l·nh tr¶ thay.
- Ph, t m¶i tụi s¶n thõ chÛp, cÇm cè ®Ó thu nĩ .
- Thùc hiÖn c, c biÖn ph, p kh, c ®Ó thu hải nĩ.

ViÖc chuyÖn nĩ qu, hĩn vµ , p dõng l·i suÊt ®èi vớ nĩ qu, hĩn xem chi tiÕt t¶i môc 2.9 [Ch-ng IV](#) “ChÝnh s, ch tÝn dõng chung”.

3.3.1.3. Khoanh nợ, xóa nợ

Trên hip sau khi ®· , p dõng c, c biÖn ph, p mụ kh«ng thu hải ®ĩc nĩ, trªn cũ sẽ nh÷ng vãn b¶n quy ®Þnh, híng dÛn cũa Nhự nĩc vÒ khoanh, xo, nĩ, CBTD theo dãi, mụ so, t ®iÖu kiÖn ®Ó tÛp hip hải s÷ khoanh, xo, nĩ, b, o c, o TPTD ®Ó tr×nh l·nh ®¹o xem xÐt quyÕt ®Þnh hoÆc tr×nh cũp cũ thÈm quyÖn quyÕt ®Þnh. Nõu l·nh ®¹o phª duyÕt, CBTD chuyÖn hải s÷ cho phĩng kÕ to, n hĩch to, n vµ th«ng b, o cho kh, ch hụng biÕt.

3.3.1.4. Xử lý các tài sản đảm bảo tiền vay

a. NHNo & PTNT VN xử lý TSBŞ 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 TSBŞ 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 TSBŞ

- Bên TSBŞ tiền vay (trở TSBŞ lư quyền sở hữu ®ết vư tại sđn kh, c mư Ph, p luật quy ®pnh phđi ®ic b, n tại Tæ chøc b, n ®Eu gi, chuyê tr, ch).
- Ng©n hùg nhËn chÝnh TSBŞ tiền vay ®Ó thay thõ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®ic bđo ®đm.
- Ng©n hùg nhËn trùc tiÖp c, c khođn tiền hoÆc tại sđn cũa bên thø ba trong trêng hìp bên thø ba cũa nghÜa vô trđ tiền hoÆc b, n tại sđn ®Ó trđ nđ cho kh, ch hùg vay

c. Tæ chøc thùc hiÖn xử lý bđo ®đm tiền vay ®Ó thu nđ

- TiÖn hùnh th-ng thđo biÖn ph, p, ph-ng ph, p b, n TSBŞ tiền vay theo cam kÖt trong hìp ®ång.
- Ng©n hùg, kh, ch hùg hoÆc uđ quyền cho tæ chøc, c, nh©n b, n ®Eu gi, tại sđn.
- Ng©n hùg cũa quyền xử lý tại sđn:
 - + Trùc tiÖp b, n cho ngêi mua
 - + Uđ quyền cho tæ chøc, c, nh©n b, n ®Eu gi,.
 - + NhËn chÝnh TSBŞ tiền vay ®Ó thay cho nghÜa vô trđ nđ.

- + Nhấn tiền hoặc tại sân của bên bán để thay cho khách hàng.

d. Trong trường hợp xảy ra tranh chấp, Chi nhánh thực hiện theo quy định trong hợp đồng tín dụng, bên nhận tiền vay ký với khách hàng, quy định của pháp luật và hướng dẫn của Hội sở chính.

e. Số, nội dung, tài khoản:

- Tổng trưởng tại sân thể chấp cầm cố.
- Giám đốc tại sân thể chấp cầm cố.
- Khách hàng, thanh lý tại sân thể chấp cầm cố.

Chi tiết phần xử lý TSBĐ xem [Chương XII](#) "Bảo đảm tiền vay".

3.3.1.5. Chỉ 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 liên quan với nợ ngân hàng 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 cùng cả tổ chức 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 TSBĐ

- Những khoản vay tồn đọng, có TSBĐ, 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 TSBĐ 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 TSBĐ

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 TSBĐ 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 chỉ nên tạm hoãn hợp 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 nhưng 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 ỳ 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 tòa để thu hồi nợ, theo đúng trình tự tố tụng của Pháp luật và ủy 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.
- Ủy 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" dể ©©y

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 trở 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. Hối @ảng xử lý rĩ ro

Thành phần Hối @ảng xử lý rĩ 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 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 nhập khẩu cá mòi nư, hân cha thanh toán từ 2 tỷ đồng trở xuống
 - + Các khách hàng còn lại (cá mòi nư, hân cha 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. Trách nhiệm 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		
Tiêu chí		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

quí 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 HĐQT 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 sở đông dù phđng chØ ®íc thùc hiÖn trong ph¹m vi dù phđng ®· trÝch. CBTD giao chi tiÖt dù phđng cho phđng kÕ to, n ®Ó thùc hiÖn h¹ch to, n.

3.3.4.4. Sèi tìng vụ hã s- xö lý rñi ro

a. Nh÷ng ®èi tìng ẽ ®©y là tổ chức bị phá sản, giải thể, đã hoàn thành thanh toán tài sản:

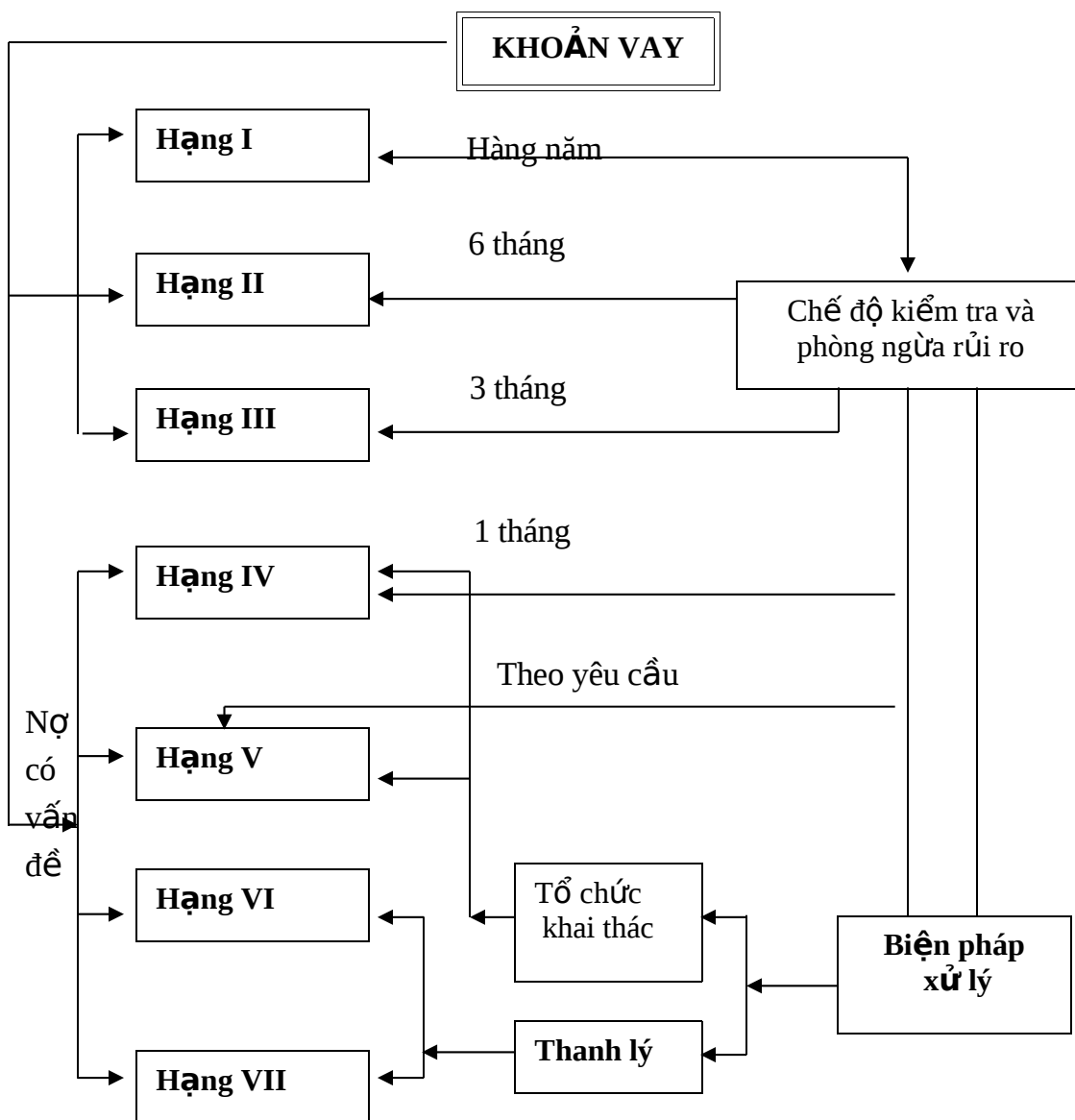
- Có quyết định tuyên bố của toà án hoặc quyết định giải thể của cơ quan nhà nước thẩm quyền (bản sao công chứng)
- Báo cáo thi hành quyết định tuyên bố phá sản và báo cáo kết thúc việc thi hành quyết định tuyên bố phá sản của phòng thi hành án (bản sao có công chứng)
- Văn bản giải quyết khoản nợ của tổ chức bị giải thể (bản sao có công chứng)
- Tổ chức, cá nhân có nợ quá hạn chưa trả nợ ãn hụng:
 - + 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 tại sân cộm cè, thõ chÊp
- Khế ước hoặc hợp đồng tín dụng (bản sao do Giám đốc Ng©n hÞng 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 chuyển 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. Mét sè kh, i niÖm

2. Nguyên tắc bño ðñm tiÖn vay

3. Những quy ðñnh chung

- 3.1. Múc ðých của bño ðñm tiÖn vay
- 3.2. Danh mục tại sñn ðñng ðó bño ðñm tiÖn vay
- 3.3. SiÖu kiÖn ðèi víi tại sñn bño ðñm
- 3.4. SiÖu kiÖn ðèi víi bản bño l-nh
- 3.5. Phñm vi bño ðñm tiÖn vay
- 3.6. Mục cho vay so víi gi, trÞ tại sñn bño ðñm
- 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 biÖn ph, p / hñnh thức bño ðñm tiÖn vay

- 4.1. Bño ðñm tiÖn vay bñng tại sñn cÇm cè, thÖ chÈp của kh, ch hñng vay hoÆc bño l-nh bñng tại sñn của bản thø ba
- 4.2. Bño ðñm tiÖn vay bñng tại sñn hñnh thñnh tñ vèn vay.
- 4.3. Cho vay khñng cả ðñm bño bñng tại sñn

5. Sñnh kñ ðñnh gi, l-i tại sñn ðñm bño

B. NỘI DUNG CHƯƠNG**4. Một số khái niệm**

Xem phần giới thiệu thuật ngữ cho các khái niệm sau:

- Bảo đảm tiền vay
- Cho vay cả bảo đảm bằng tài sản
- Tài sản bảo đảm tiền vay
- Tài sản hính thành tổ vèn vay
- Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hính thành tổ vèn vay
- Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

5. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay

- Ngân hàng cả quyền lựa chọn và quyết định việc cho vay cả bảo đảm bằng tài sản hoặc cho vay không cả bảo đảm bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- Trông híp cho vay không cả bảo đảm bằng tài sản theo chế định của Chính phủ, theo các điều kiện do ngân hàng quyết định quan của các khoản cho vay này sẽ theo Chính phủ xử lý.
- Trông híp cho vay không cả bảo đảm bằng tài sản, song trong quá trình sử dụng vèn vay, ngân hàng phải hiểu khách hàng vay vì phạm cam kết trong híp rằng tởn động, ngân hàng cả quyền yêu cầu khách hàng vay thực hiện các biện pháp bảo đảm bằng tài sản hoặc thu hồi nê trúc hân.
- Trông híp khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vô trệ nê cam kết, ngân hàng cả quyền xử lý tại tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nê.
- Sau khi xử lý tại tài sản bảo đảm tiền vay, nếu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh vên cha thực hiện đúng hoặc thực hiện cha theo nghĩa vô trệ nê, ngân hàng cả quyền yêu cầu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh cả trách nhiệm tiếp túc thực hiện đúng nghĩa vô trệ nê cam kết.

6. Nguyên quy định chung**3.1. Mục đích của bảo đảm tiền vay**

- Nhằm nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trệ nê của Bên vay
- Nhằm phòng ngừa rủi ro khi ph-nh ,n trệ nê dù kiển của Bên vay không thực hiện đúng, hoặc xảy ra các rủi ro không lường trước.

- Nh»m ph»ng ng»a gian l»n.

3.2. Danh môc t»i s»n đ»ng ®Ó b»o ®»m ti»n vay

3.2.1. C,c lo'i t»i s»n c»m cè:

- M,y m»c, thi»t b»p, ph-ng ti»n v»n t»i, nguy»n li»u, nhi»n li»u, v»t li»u, h»ng ti»u đ»ng, kim khÝ qóy, ®, quý v» c,c v»t c» gi, tr» kh,c;
- Ngo'i t» b»ng ti»n m»t, sè d tr»n t»i kho»n ti»n g»i t»i t»e ch»c cung »ng d»ch v» thanh to,n b»ng ti»n Vi»t Nam v» ngo'i t»;
- Tr,i phi»u, c» phi»u, t»n phi»u, kú phi»u, ch»ng ch» ti»n g»i, s» ti»t ki»m, th-ng phi»u, c,c gi»y t» kh,c tr» gi, ®íc b»ng ti»n, c» phi»u do TCTD kh,c ph,t h»nh;
- Quy»n t»i s»n ph,t sinh t» quy»n t,c gi», quy»n sè h÷u c»ng nghi»p quy»n ®»i n», quy»n ®íc nh»n sè ti»n b»o hi»m, c,c quy»n t»i s»n kh,c ph,t sinh t» H»p ®»ng ho»c t» c,c c'n c» ph,p lý kh,c;
- Quy»n ®»i v»i ph»n v»n g»p trong doanh nghi»p, kÓ c» trong doanh nghi»p c» v»n ®»u t níc ngoi;
- Quy»n khai th,c t»i nguy»n thi»n nhi»n theo quy ®»nh c»a ph,p lu»t;
- T»u bi»n theo quy ®»nh c»a Bé Lu»t H»ng h»i Vi»t Nam, t»u bay theo quy ®»nh c»a Lu»t H»ng kh»ng d»n d»ng Vi»t Nam trong tr»ng h»p ®íc c»m cè;
- T»i s»n h»nh th»nh trong t-ng lai l» ®éng s»n h»nh th»nh sau thêi ®i»m ký k»t giao d»ch c»m cè v» s» thu»c quy»n sè h÷u c»a b»n c»m cè nh hoa l»i, l»i t»c, t»i s»n h»nh th»nh t» v»n vay, c,c ®éng s»n kh,c m» b»n c»m cè c» quy»n nh»n;
- C,c t»i s»n kh,c theo quy ®»nh c»a ph,p lu»t.

Lu ý:

- CÇn tho¶ thuËn tríc vói kh, ch húng vÒ viÖc lüi tæc vµ c, c quyÒn ph, t sinh tÖ TSCC còng thuéc TSCC nÖu ph, p luËt kh«ng cã quy ®Þnh g× kh, c.
- T-ng tù, nÖu TSCC ®íc b¶o hiÓm th× kho¶n tiÒn b¶o hiÓm còng thuéc TSCC.
- Sèi vói ®éng s¶n kh«ng cã giÊy sè h÷u: chi nh, nh chØ nãn nhËn nh÷ng lo¹i ®éng s¶n phæ biÕn nh kim lo¹i quý, ®, quý, ®ã dïng gia dông...
- Chi nh, nh chØ nãn nhËn cÇm cè tui s¶n lu©n chuyÓn trong qu, tr×nh s¶n xuÊt kinh doanh nÖu qu¶n lý chÆt ®íc húng ho, lu©n chuyÓn ®ã.
- Sèi vói ®éng s¶n cã giÊy chøng nhËn sè h÷u: chi nh, nh chØ nãn nhËn nh÷ng lo¹i tui s¶n phæ biÕn nh ph-ng tiÒn vËn t¶i c, c lo¹i
- Trêng híp cÇm cè b»ng sè d tui kho¶n tiÒn gãi/tiÖt kiÖm/tÝn phiÖu/kú phiÖu t¶i c, c tæ chøc tÝn dông, chi nh, nh chØ thùc hiÖn nÖu ,p dông ®íc c, c biÕn ph, p phong to¶ sè d sô dông ®Ó cÇm cè træn tui kho¶n.
- Trêng híp nhËn cÇm cè b»ng quyÒn vÒ tui s¶n, chi nh, nh nãn thuª tæ chøc t vËn, tæ chøc chuyãn m«n x, c ®Þnh gi, trÞ cô thÓ.

3.2.2. C, c lo¹i tui s¶n thÖ chÊp

- Nhµ ẽ, c«ng tr×nh x©y dùng g¾n liÒn vói ®Êt, kÓ c¶ c, c tui s¶n g¾n liÒn vói nhµ ẽ, c«ng tr×nh x©y dùng vµ c, c tui s¶n kh, c g¾n liÒn vói ®Êt;
- 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.
- Tụm biÕn theo quy định của B   Lu  t H  ng h  i Việt Nam, tụm bay theo quy định của Luật H  ng kh  ng d  n d  ng Việt Nam trong tr  ng h  p    c th   ch  p;
- C  c tài sản khác theo quy định của ph  p luật. Hoa l  i, l  i t  c v  m c  c quyền phát sinh t   TSTC c  ng thu  c TSTC, n  u chi nhánh v  m khách hàng c   th  a thu  n ho  c ph  p lu  t c   quy định; tr  ng h  p TSTC    c b  o hi  m th   kho  n tiền b  o hiểm c  ng thu  c TSTC.
- Tr  ng h  p th   ch  p to  n b   t  i s  n c   v  t ph  , th   v  t ph      c  ng thu  c TSTC. Trong tr  ng h  p th   ch  p m  t ph  n b  t    ng

sản cả vết phôi, th× vết phôi chØ thuộc TSTC nõu cả sù tho¶i thuËn víi kh, ch hụng.

Lưu ý:

- Cộn tho¶i thuËn tríc víi kh, ch hụng vÒ viÖc lĩi tæc vµ c, c quyÒn ph, t sinh tũ TSTC còng thuộc TSTC nõu ph, p luËt kh«ng cả quy ®Þnh g× kh, c.
- T-ng tù, nõu tụi sản thõ chÊp ®íc b¶o hiÓm th× kho¶n tiÒn b¶o hiÓm còng thuộc TSTC.

3.2.3. Tụi sản b¶o l-nh

Tụi sản cũa b¶n thø ba ðĩng ®Ó b¶o ®¶m thùc hiÖn nghÜa vô b¶o l-nh bao gãm c, c tụi sản theo quy ®Þnh t¶i tiÕt 3.2.1 vµ 3.2.2 cũa ®iÓm 3.2 phÇn nµy.

3.3. §iÒu kiÖn ®èi víi tụi sản b¶o ®¶m

Tụi sản ðĩng ®Ó b¶o ®¶m tiÒn vay ph¶i ®, p øng ®ñ 4 §iÒu kiÖn nµu sau:

- *Thuộc quyÒn sê h÷u, quyÒn qu¶n lý, sô ðông cũa kh, ch hụng vay hoÆc b¶n b¶o l-nh:*

SÓ chøng minh ®íc §iÒu kiÖn nµy, kh, ch hụng vay hoÆc b¶n b¶o l-nh ph¶i xuÊt tr×nh GiÊy chøng nhËn sê h÷u, quyÒn qu¶n lý sô ðông tụi sản. Trêng híp thõ chÊp quyÒn sô ðông ®Êt, kh, ch hụng vay hoÆc b¶n b¶o l-nh ph¶i cả giÊy chøng nhËn quyÒn sô ðông ®Êt vµ ®íc thõ chÊp theo quy ®Þnh cũa ph, p luËt vÒ ®Êt ®ai. Sèi víi tụi sản mµ Nhµ níc giao cho doanh nghiÖp Nhµ níc qu¶n lý, sô ðông, doanh nghiÖp ph¶i chøng minh ®íc quyÒn ®íc cÇm cè, thõ chÊp hoÆc b¶o l-nh tụi sản ®ã.

- *Thuộc lo¶i tụi sản ®íc phÐp giao dÞch:*

Tụi sản ®íc phÐp giao dÞch ®íc hiÓu lµ c, c lo¶i tụi sản mµ ph, p luËt cho phÐp hoÆc kh«ng cÊm mua, b,n, tÆng, cho, chuyÓn ®æi, chuyÓn nhĩng, cÇm cè, thõ chÊp, b¶o l-nh vµ c, c giao dÞch kh, c

- *Kh«ng cả tranh chÊp t¶i thêi ®iÓm ký kÕt híp ®ãng b¶o ®¶m:*

SÓ tho¶i m-n §iÒu kiÖn nµy, chi nh, nh yâu cÇu kh, ch hụng vay, b¶n b¶o l-nh cam kÕt b»ng v'n b¶n vÒ viÖc tụi sản kh«ng cả tranh 'chÊp

về quyền sẽ h÷u hoặc quyền sở hữu, quản lý tại sân đã vụ phải chịu trách nhiệm trực tiếp luật về cam kết của mình.

- *Phải mua bảo hiểm nếu phải luật cả quy định:*

Sẽ với các tại sân vụ phải luật quy định phải mua bảo hiểm theo chỉ định yêu cầu khách hàng vay, bản bảo hiểm xuất trình Hợp đồng mua bảo hiểm trong thời hạn bảo hiểm tiền vay. Trong hợp khoản vay cả thời hạn dài, khách hàng vay vụ bản bảo hiểm cả thời xuất trình Hợp đồng mua bảo hiểm cả thời hạn ngắn hạn song phải cả cam kết bằng văn bản về việc tiếp tục mua bảo hiểm trong thời gian tiếp theo cho đến khi hết thời hạn bảo hiểm.

Nhằm bảo hiểm khi năng thu nhập an toàn, chi nhánh nên thỏa thuận với khách hàng vay, bản bảo hiểm về việc chuyển nhượng quyền trong Hợp đồng bảo hiểm từ NHNo trong hợp cả rồi rõ ràng ra. Trong hợp khi thỏa thuận các điều kiện, chi nhánh bước khách hàng phải cam kết bằng văn bản về việc chuyển nhượng bé sẽ tiền các khoản bị theo Hợp đồng bảo hiểm có thanh toán lãi gộp, lãi và các chi phí khác tại NHNo.

3.4. Điều kiện đối với bản bảo hiểm (bản 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 hòa 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 hòa 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 cả thóc, p đông mét hoặc nhiều bên bảo đảm tiền vay về với mét khoản vay.
- Giám đốc TSBD của các đơn vị tài chính ký kết hợp đồng bảo đảm vay và phải liên hệ với giám đốc ngân hàng vô hạn bảo đảm, trở thành hợp đồng vay và các khoản vay theo thu nhập bảo đảm bằng tài sản nh mét bên bảo đảm sung về với khoản vay không cả bảo đảm bằng tài sản.
- Mét tài sản cả thóc của các đơn vị cho nhiều khoản vay khác nhau tài mét ngân hàng.
- Mét tài sản cả thóc của các đơn vị cho các khoản vay khác nhau tài các ngân hàng khác nhau nhng phải có p ông các điều kiện nêu tài các khoản 1,2,3 của nghị định 85/2002/NĐ-CP của Chính phủ.
- Mét khoản vay cả thóc của các đơn vị bằng nhiều tài sản khác nhau.
- Thợ từ u tiên thanh toán giá cả các ngân hàng cho vay của các đơn vị theo thợ từ ngân ký giao dịch bảo đảm. Trông hấp các ngân hàng cho vay cũng nhn bảo đảm thợ thu nhập thay thế thợ từ u tiên thanh toán thợ phải ngân ký việc thay thế tài c quan ngân ký giao dịch bảo đảm.

- Trêng híp nhiỒu bần cĩng b¶o l-nh cho mét nghỦa vô cĩa kh, ch húng vay th× c, c bần b¶o l-nh ph¶i liªn ®íi thùc hiỒn viỒc b¶o l-nh, trở trêng híp cũ tho¶ thuỄn hoÆc ph, p luỄt cũ quy ®Þnh b¶o l-nh theo c, c phÇn ®éc lỄp; NHNo nhỄn b¶o l-nh cũ thÓ yªu cÇu bỄt cø mét trong sè c, c bần b¶o l-nh thùc hiỒn toµn bé nghỦa vô b¶o l-nh. Trêng híp NHNo nhỄn b¶o l-nh cũ thÓ bĩ trở nghỦa vô vĩ kh, ch húng vay ®íc b¶o l-nh th× bần b¶o l-nh kh«ng ph¶i thùc hiỒn nghỦa vô b¶o l-nh.

3.6. Møc cho vay so vĩ gi, trÞ tũp s¶n b¶o ®¶m

- Tuú tũng trêng híp cũ thÓ, ng©n húng tù tÝnh to, n vµ quyỐt ®Þnh møc cho vay so vĩ gi, trÞ TSBĐ. MiỒn lµ, kỐt qu¶ tÝnh to, n cho thỄy, trong trêng híp cũ rĩ ro x¶y ra, ng©n húng cũ thÓ thu ®íc nĩ gèc, nĩ l-i vµ c, c chi phÝ kh, c tũ viỒc xĩ lý TSBĐ.
- Nh»m b¶o ®¶m thu nĩ an toµn, trong tũng thòi kũ, Tæng gi, m ®éc sĩ quy ®Þnh møc cho vay tòi ®a so vĩ gi, trÞ TSBĐ. HiỒn t-i, møc cho vay tòi ®a so vĩ gi, trÞ TSBĐ ®íc quy ®Þnh nh sau:
- Tài sản thế chấp: Mũc cho vay tũi ða bằng 75% giá trị TSBĐ. Riêng mũc cho vay tũi ða so vĩi giá trị quyền sử dụng ðất do Tổng Giám ðốc quy ðịnh cụ thể từng thời kỳ trong phạm vi mũc nói trên.
 ðối vĩi bộ chứng từ xuất khẩu thế chấp cho vay: Mũc cho vay tũi ða bằng 100% giá trị bộ chứng từ hoàn hảo.
- Tài sản cầm cố:
 - + TSCC là giấy tờ có giá: Mũc cho vay tũi ða 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: Mũc cho vay tũi ða bằng 50% giá trị TSBĐ.
 - + TSCC do ngân hàng giữ: Mũc cho vay tũi ða bằng 75% giá trị TSBĐ.

3.7. Bán, chuyển ðổi tài sản cầm cố, bảo lãnh

Việc chấp thuận cho khách hàng vay, bên bảo lãnh ðược bán, chuyển ðổi TSCC, bảo lãnh là vật tư hàng hóa ðang 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/hành thực bảo đảm tiền vay

Căn cứ năng lực tài chính của khách hàng vay, tính khả thi vụ hiệu quả của khoản vay vụ hành hành thực tổ, Ngân hàng cần có biện pháp đảm bảo đầy đủ các biện pháp bảo đảm tiền vay để đảm bảo được lợi ích của ngân hàng.

- Các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản:
 - + Cầm cè, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay;
 - + Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba;
 - + Bảo đảm bằng tài sản hành hành thực tổ vèn vay.
- Các biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không cần bảo đảm bằng tài sản:
 - + Ngân hàng cần có biện pháp đảm bảo khách hàng có đủ điều kiện cho vay không cần bảo đảm bằng tài sản.
 - + Cho vay không cần bảo đảm bằng tài sản theo chế độ phân của Chính phủ; của NHNN VN vụ hính đến của Tạng gi, m để

4.1. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cè, thế chấp của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

4.1.1. Quy trình hành thực tài sản bảo đảm

4.1.1.1. Hành vụ kiểm tra hồ sơ tài sản bảo đảm

- T vEn

CBTD chịu trách nhiệm hính dến, giải thích cô thố óo kh, ch húng vay hoÆc bñ bño lnh cñ thố hióu óy óñ c, c tr, ch nhö m v m nghöa vô cñ bñn cñ bñn vay òi víi TSBĐ. Tröng híp cçn thiố, CBTD liố kñ c, c lo i tui liöu giêy tê cçn xuê tr×nh óo thùc hiö bño óm tiö n vay nh»m tñ òiöu kiö n thuê lñ nhê cho kh, ch húng.

- *Nhê n v m kiö m tra sñ bé hñ sñ tui sñn bño óm:*

Khi nhê n hñ sñ TSBĐ, CBTD kiö m tra sñ bé c, c yöu tê sau nh»m tr, nh tr×nh trñg kh, ch húng phñi bæ sung söa ch÷a nhöu lçn:

- + Sñ lo i v m óñ sè lñg theo yñu cçu.
- + Cñ ch÷ ký v m ðê x, c nhê n cñ cñ quan liñ quan.
- + Phñ híp vò mÆt néi dung gi÷a c, c tui liöu kh, c nhau trong hñ sñ
- + C, c lo i giêy tê cô thố trong bé hñ sñ tui sñn bño óm

4.1.1.2. Thê m ò bñh tui sñn bño óm

- **Nguñ thñg tin óo thê m ò bñh**

Viöc thê m ò bñh tui sñn bño óm òic tiö n húng trñ cñ sè 3 nguñ thñg tin

- + **Hñ sñ tui liöu v m thñg tin do kh, ch húng cung cêp:** Söy l m nguñ thñg tin chñ yöu óo xem xđt ò, nh gi, tr×nh trñg v m gi, trñ cñ tui sñn bño óm v× vêy cè gñg thu thêp cúng nhöu cúng tèt.
- + **Khñ s, t thùc tñ:** Kñt quñ khñ s, t thùc tñ nh»m khñng ò bñh lñ c, c thñg tin thu thêp òic tñ kh, ch húng v m ph, t hiö n nh÷ng vên òo mñ cçn thê m ò bñh tiö p. Kñt quñ khñ s, t thùc tñ cçn ghi lñ dñ dñg Biñ bñn l m viöc v m cñ ýt nhê hai ch÷ ký nh»m bño óm tñnh kh, ch quan cñ c, c thñg tin ò. nñu.
- + C, c nguñ kh, c (Chýnh quyö n òpa ph-ng, cñg an, to m, n, cñ quan òñg ký giao ðp ch bño óm, c, c ngö n húng kh, c, húng xñm l mng giöng, b, o chý ...): Kinh nghiö m cho thêy thñg tin thu thêp òic tñ nguñ n m thöng mang tñnh kh, ch quan v m chýnh x, c cao, òÆc biö t òi víi viöc x, c ò bñh quyö n sè h÷u, x, c ò bñh gi,

trở lại tại squire bank. Kể từ khi các bên liên quan với các quan hệ quan trọng của ghi chép lại, cả hai ký của Ý nhất hai ngôi vụ lưu giữ cùng các hồ sơ khác. Trong dịp này thông tin từ báo chí, Internet.. cùng các chủ, in rõ ràng.

- Nội dung thêm bổ sung

Quy định thêm bổ sung tại squire bank phải tiếp trung tâm nhà nước về sau:

- + **Quyền sẽ được tại squire bank của khách hàng vay/ bên bank:** CBTD phải kiểm tra xem khách hàng vay/bên bank nào cả xuất trình ở các loại giấy tờ chứng minh quyền sẽ được/quyền sở hữu tại squire bank không. Các hoạt động lưu ý các điều khoản sửa chữa, mua thu nhập, tính pháp lý của các loại giấy tờ ưu quyền, tính pháp lý trong trường hợp vắng mặt tại squire ... Khi khi sự thúc đẩy hoặc thu thập thêm thông tin từ nhà nước nguồn khác cần tìm các kiểm soát lại quyền sẽ được TSBĐ của khách hàng vay/bên bank.
- + **Tại squire không cần tranh chấp:** việc kháng bổ sung tại squire bank không cần tranh chấp hay kháng lại khi được tập vụ về ngoại việc từ xem xét thêm bổ sung, cần bổ sung đồng các yêu cầu khách hàng vay/bên bank nào xuất trình bằng văn bản kháng bổ sung tại squire không cần tranh chấp vụ chấp hành nhiệm vụ pháp luật và cam kết của mình.
- + **Tại squire ước định giao dịch:** Ngoại các tại squire thông đồng, ước mua bán từ do trên thị trường, chỉ cần các hoạt động trên trang khi xem xét các loại tại squire bank cả tính xác thực chuyển động, quý, hiếm. Nếu xét thấy cần thiết, cần bổ sung đồng yêu cầu khách hàng vay/bên bank nào xuất trình bằng văn bản của pháp luật nêu rõ tại squire ước định giao dịch bên thông.
- + **Tại squire điều chuyển nhượng:** Mục tiêu cho vay của ngân hàng lưu thu hải ở nơi gốc vụ nơi tổ chức hoạt động phân bổ, dù squire xuất kinh doanh mà không phải tại squire bank. Tuy nhiên

CBTD cÇn thÈm ®Pnh kü tÝnh dÔ chuyÓn nhÊng cña tµi s¶n b¶o ®¶m ®Ó dÔ dµng xõ lý (nÕu ph¶i thùc hiÖn).

- + **X,c ®Pnh gi, trÞ tµi s¶n b¶o ®¶m:** X,c ®Pnh gi, trÞ TSB§ nh»m lµm c÷ sÿ x,c ®Pnh mÆc cho vay tèi ®a vµ tÝnh to,n kh¶ n¶ng thu h¶i nê vay trong trÊng hÊp buéc ph¶i xõ lý TSB§.
- + **Kh¶ n¶ng thu h¶i nê vay trong trÊng hÊp ph¶i xõ lý tµi s¶n b¶o ®¶m:** §Ó thÈm ®Pnh ®íc néi dung nµy CBTD cÇn rµ so,t toµn bé hã s÷ giÊy tê TSB§ do kh, ch hµng vay/b¶n b¶o l·nh cung cÊp, ®Ò xuÊt c,c ®iÒu kho¶n cÇn quy ®Pnh râ trong HÊp ®¶ng b¶o ®¶m nh»m b¶o vÖ quyÒn lîi cña ngÇn hµng trong trÊng hÊp buéc ph¶i xõ lý tµi s¶n b¶o ®¶m. Ngoµi ra, gi, trÞ tµi s¶n th«ng thÊu biÖn ®éng theo thÊi gian vµ t×nh h×nh thÞ trÊng. V× vÊy, CBTD cÇn tham kh¶o c,c th«ng tin liªn quan, tÝnh to,n sù t¶ng/gi¶m gi, trong thÊi h¹n cho vay; dù b, o kh¶ n¶ng thu h¶i nê vay tã nguån xõ lý tµi s¶n b¶o ®¶m.
- + **§Ò xuÊt c,c biªn ph, p qu¶n lý tµi s¶n b¶o ®¶m an toµn vµ hiÖu qu¶:** Tuú tãng trÊng hÊp cõ thÓ, c,n bé tÝn dông ®Ò xuÊt b¶n nµo gi÷ TSB§ th× hÊp lý. NgÇn hµng cÇn gi÷ c,c lo¹i giÊy tê g×? Ph-ng ph, p kiÓm tra TSB§ nh thÕ nµo? ThÊi gian kiÓm tra....

Ngoµi ra CBTD còng cÇn ®Ò xuÊt hÍng xõ lý trong mét sÿ t×nh huÊng nh tho¶ thuËn rót bít hay bæ sung tµi s¶n b¶o ®¶m, thÊi ®iÓm ngÇn hµng cã quyÒn xõ lý tµi s¶n b¶o ®¶m, quyÒn ®íc b¶o ®¶m còng lóc cho nhiÒu nghÜa vô kh,c nhau...

- **ViÖt b, o c, o thÈm ®Pnh**

- + **CBTD chÞu tr, ch nhiÖm viÖt b, o c, o thÈm ®Pnh tr×nh phõ tr, ch phßng.** B, o c, o thÈm ®Pnh ®íc lÊp sau khi kÕt thóc qu, tr×nh thÈm ®Pnh hoÆc ngay trong khi thÈm ®Pnh TSB§. Ngoµi ra, nÕu biÖn ph, p b¶o ®¶m ®-n gi¶n vµ/hoÆc qu, tr×nh thÈm ®Pnh TSB§ diÖn ra ®¶ng thÊi víi qu, tr×nh thÈm ®Pnh cho vay, b, o c, o thÈm ®Pnh TSB§ ®íc lÊp chung víi b, o c, o thÈm ®Pnh cho vay.

- + B, o c, o thỀm Ớpnh cỢn Ớíc thỚ hiỚn m¹ch l¹c, s¹ch s¹, kh«ng tỀy xo, trung thùc c, c th«ng tin thu thỀp, tặng híp Ớíc. CBTD ph¶i cũ ý kiỚn riặg, rậ rựng vỜ c, c nẻi dung sau ([Phô lôc 12A](#)):
 - Hả s- b¶o Ớ¶m tiỜn vay cũ ỚỢy Ớñ theo quy Ớpnh;
 - TÝnh ph, p lý cũa tụi s¶n thỚ chỀp cỢm cề, b¶o l-nh b»ng tụi s¶n cũa b^n thø ba;
 - Ph©n tÝch, Ớ, nh gi, dù b, o vỜ gi, trP, kh¶ n'ng chuyỚn nh- ing, ph-ng ph, p qu¶n lý tụi s¶n thỚ chỀp cỢm cề, tụi s¶n cũa kh, ch hựng vay/b^n thø b¶o l-nh Ớíc đing ỚỚ b¶o l-nh;
 - Dù b, o c, c rñi ro cũ thỚ x¶y ra Ớèi vớ biỚn ph, p b¶o Ớ¶m vự c, c biỚn ph, p h¹n chỚ c, c rñi ro Ớấ;
 - **KỐt luỀn:** nậu rậ cũ Ớẩg ý nhỀn TSBŞ hay kh«ng? Trêg híp Ớẩg ý th× trP gi, Ớpnh gi, bao nhiậ? C, c ỚiỜu kiỚn vự ph-ng ph, p qu¶n lý tụi s¶n cỢm cề/thỚ chỀp? C, c ỚỜ xuỀt kh, c. Mợc cho vay tềi Ớa Ớèi vớ tụi s¶n Ớấ.
- + Trêg híp cỢn thiỚt ph¶i t, i thỀm Ớpnh, c, n bẻ t, i thỀm Ớpnh thùc hiỚn c, c bíc nh quy Ớpnh Ớèi vớ c, n bẻ trùc tiỚp cho vay vự cũ thỚ lù chặn hoÆc **(i)** LỀp b, o c, o thỀm Ớpnh riặg hoÆc **(ii)** Bặ sung ý kiỚn vựo B, o c, o thỀm Ớpnh do c, n bẻ trùc tiỚp cho vay lỀp.
- + Phô tr, ch Phßng chPủ tr, ch nhiỜm kiỚm tra lậ c, c th«ng tin nậ tậ b, o c, o thỀm Ớpnh vự ghi mét trong c, c ý kiỚn sau: **(i)** NhỀt trÝ vớ c, c nẻi dung nậ tậ b, o c, o; **(ii)** SỜ nghP CBTD lựm rậ hoÆc bặ sung thậ mét sề nẻi dung; **(iii)** Yậ cỢu c, n bẻ kh, c thùc hiỚn viỚc t, i thỀm Ớpnh nỜu nhỀn thỀy b, o c, o thỀm Ớpnh kh«ng Ớt yậ cỢu, kh«ng b¶o Ớ¶m tÝnh kh, ch quan hoÆc do biỚn ph, p b¶o Ớ¶m qu, phợc tậ vít kh¶ n'ng lựm viỚc cũa c, n bẻ trùc tiỚp cho vay; **(iv)** Thự b^n thø ba (Ớéc lỀp) thỀm Ớpnh.
- + Phô tr, ch phßng tÝn đong/kinh doanh ký tậ vựo b, o c, o thỀm Ớpnh vự tr×nh Gi, m Ớềc/ phấ gi, m Ớềc chi nh, nh.

4.1.1.3. X, c Ớpnh gi, trP tụi s¶n b¶o Ớ¶m tiỜn vay

- **Nguyễn t³/₄c chung**

- + TSBŞ tiÒn vay ph¶i ®íc x,c ®Þnh gi, trÞ t¶i thêi ®iÓm ký kÕt híp ®¶ng b¶o ®¶m; viÖc x,c ®Þnh gi, trÞ t¶i s¶n t¶i thêi ®iÓm nµy chØ ®Ó lµm c¬ sÕ x,c ®Þnh mæc cho vay vµ kh«ng ,p dông khi xõ lý t¶i s¶n ®Ó thu h¶i n¶.
- + ViÖc x,c ®Þnh gi, trÞ TSBŞ tiÒn vay cÇn lÊp thñnh v¶n b¶n riªng, ®Æc biÖt lµ ®èi vói c,c trêng híp t¶i s¶n ®¶m b¶o lµ t¶i s¶n c¶ gi, trÞ lín, gi, c¶ biÖn ®éng, hoÆc quyÒn sô dông ®Êt.
- + Gi, trÞ TSBĐ ®íc x,c ®Þnh bao g¶m c¶ hoa l¶i l¶i tæc vµ c,c quyÒn ph¶t sinh tở t¶i s¶n ®ã. Trong trêng híp TSTC lµ toµn bÐ bÊt ®éng s¶n c¶ vÊt phô, th× gi, trÞ c¶ vÊt phô còng thuéc gi, trÞ TSTC; nÕu chØ thõ chÊp mét phÇn bÊt ®éng s¶n c¶ vÊt phô, th× gi, trÞ vÊt phô chØ thuéc gi, trÞ TSTC khi c,c b¶n c¶ th¶a thuËn.
- + Trong trêng híp c¶ tho¶ thuËn vói kh,ch hµng dïng vÒ viÖc thõ chÊp quyÒn sô dông ®Êt vµ t¶i s¶n g¶n liÒn vói ®Êt th× gi, trÞ TSBŞ bao g¶m gi, trÞ quyÒn sô dông ®Êt céng gi, trÞ t¶i s¶n g¶n liÒn vói ®Êt.

- **Xúc phạmเกียรติ, danh dự, nhân phẩm, uy tín của cá nhân, tổ chức;**

- + Sèi vúi tội sḡn lụ ngo¹i tỗ b»ng tiòn mÆt, sè d træn tội khoḡn tiòn gỏi tḡi Tæ chøc tḡn đông b»ng tiòn ViÖt Nam, ngo¹i tỗ: Gi, trḔ TSBŞ b»ng ®óng vúi gi, trḔ ngo¹i tỗ b»ng tiòn mÆt hoÆc sè d tiòn ViÖt Nam træn tội khoḡn.
- + Sèi vúi tội sḡn lụ giÊy tê trḔ gi, ®íc b»ng tiòn: Chi nh, nh c'n cø gi, trḔ ghi træn mÆt chøng tỗ cã gi, , tham khḡo tham gi, thḔ trêng c«ng khai nõu cã (tin c«ng bè cĩa NHNN, C«ng ty chøng kho, n, b, o chÝ...) vµ c, c nguån th«ng tin kh, c ®Ó thoḡ thuÈn vúi kh, ch hụng vay/bæn bḡo l·nh vÒ møc gi, trḔ cĩa TSBŞ.
- + Sèi vúi tội sḡn lụ m, y mǎc, thiÖt bḔ, nguyæn liÖu, nhĩn liÖu, vÈt liÖu hụng tiâu dĩng: Chi nh, nh c'n cø gi, trḔ ghi træn ho, ®-n mua hụng, gi, trḔ cßn lḡi ghi træn sæ s, ch sau khi ®· trỗ ®i gi, trḔ khÊu hao, gi, c«ng bè træn b, o chÝ, gi, chµo b, n cĩa c, c ®ḡi lý b, n hụng

... ④Ó tho¶ thuËn vớ kh, ch húng vay/bản b¶o l-nh vÒ gi, tr¶ b¶o ④¶m.

- + Trêg híp xĐt thÊy phøc t¹p, n'ng lúc vµ kinh nghiÖm cña chi nh, nh kh«ng cho phĐp x, c ④¶nh gi, tr¶ TSBŞ mét c, ch chÝnh x, c, chi nh, nh cũ thÓ tho¶ thuËn vớ kh, ch húng vay bản b¶o l-nh vÒ viÖc thuª mét tæ chøc chuyªn m«n x, c ④¶nh. Trong trêg híp nµy, kh, ch húng vay/bản b¶o l-nh ph¶i chĐu mãi chi phÝ do viÖc thuª tæ chøc chuyªn m«n ④ã.
- **X, c ④¶nh gi, tr¶ tui s¶n lµ quyÒn sô dōng ④Êt:**
 - + T¹i tōg thêi ④iÓm, Tæg gi, m ④èc sĩ ban hµnh Quy ④¶nh cũ thÓ vÒ viÖc x, c ④¶nh gi, tr¶ tui s¶n lµ quyÒn sô dōng ④Êt.
 - + Chi nh, nh tham kh¶o khung gi, ④Êt do UBND tØnh, thµnh phè ban hµnh vµ gi, ④Êt thùc tÕ chuyÓn nhĩng t¹i ④¶a ph-ng t¹i thêi ④iÓm thÕ chÈp ④Ó tho¶ thuËn vớ kh, ch húng vay/bản b¶o l-nh vÒ gi, tr¶ cũ TSBŞ, bao gµm c, c lo¹i sau:
 - *SÊt do Nhµ níc giao cho hé gia ④×nh, c, nh©n sô dōng ④Êt ④Ó s¶n xuÊt n«ng nghiÖp, l©m nghiÖp, ④Êt ẽ;*
 - *SÊt mụ hé gia ④×nh, c, nh©n nhËn chuyÓn nhĩng quyÒn sô dōng ④Êt híp ph, p;*
 - *SÊt do Nhµ níc giao cũ thu tiÒn ④èi vớ tæ chøc kinh tÕ;*
 - *SÊt mụ tæ chøc kinh tÕ nhËn chuyÓn nhĩng quyÒn sô dōng ④Êt híp ph, p.*
 - + Gi, ④Êt chuyÓn nhĩng thùc tÕ t¹i ④¶a ph-ng ④íc x, c ④¶nh dùa tr¶n gi, chuyÓn nhĩng ④'ng b, o; gi, chuyÓn nhĩng tham kh¶o t¹i phßng ④¶a chÝnh cũ phêg, x-; Gi, chuyÓn nhĩng tham kh¶o cũ Trung t©m kinh doanh ④¶a ềc vµ c, c nguån th«ng tin kh, c. Trêg híp kh«ng thu thÈp ④íc c, c th«ng tin vÒ th¶ trêg b»ng v'n b¶n, chi nh, nh cũ thÓ lÈp B¶n ghi chĐp kh¶o s, t gi, th¶ trêg, cũ ch÷ ký cũ Ýt nhÊt hai (02) c, n bé. C, c th«ng tin tham kh¶o thu thÈp ④íc cÇn sao chõp hoÆc ghi chĐp ④Çy ④ñ vµ lu gi÷ trong hủ s- thÕ chÈp, b¶o l-nh.
 - + Sèi vớ ④Êt do Nhµ níc cho hé gia ④×nh, c, nh©n, tæ chøc kinh tÕ thuª mụ ④· tr¶ tiÒn thuª ④Êt cho c¶ thêi gian thuª hoÆc ④· tr¶

tiền thu^a để cho nhiều năm, theo giá, trả quyền sở hữu để để
thở chấp, báo lnh giảm tiền để bị thiệt hại, giá phải mua
bằng khi để Nhụ níc cho thu^a để (nếu cả), tiền thu^a để . trả
cho Nhụ níc sau khi trở lại tiền thu^a để cho thời gian . sở hữu.

- + Trêng híp thở chấp giá, trả quyền sở hữu để mục ngại thu^a để
để miễn, giá tiền thu^a để theo quy định của pháp luật, theo
giá, trả quyền sở hữu để để tính theo giá, trả thu^a để trừ khi
để miễn, giá.

4.1.1.4. Lập híp để báo để

- *Híp để cạm cè, thở chấp, báo lnh để lập thuận vñ báo riêng.*
- *Sẽi vñ cho vay cạm cè c, c giẽy tê cả giá, híp để báo để tiền
vay để ghi trong híp để tñy dõng (Mếu sẽ 04E/CV ban hành
kèm theo Quyết định sẽ 72/QĐ-HSQT-TD ngày 31/03/2002)*
- *Chi nh, nh lu ý ghi rõ c, c néi dung sau trong Híp để báo để:*
 - + Trêng híp doanh nghiệp nhụ níc cạm cè, thở chấp tại sñn lụ
toàn bé dõy chuyển cõng nghõ chñnh theo quy định của c-
quan quản lý ngành kinh tế - kỹ thuật, theo pháp cả vñ báo để
ý của c- quan quyết định thuận lập doanh nghiệp để.
 - + Sẽi vñ tại sñn cạm cè, báo lnh lụ vết t húng hĩa luõn chuyển
trong qu, trñnh sñn xuất kinh doanh, theo kh, ch húng vay/bán báo
lnh chõ để b, n, chuyển để trong trêng híp cả chấp thuận
búng vñ báo của chi nh, nh trực tiếp cho vay nhẽn cạm cè. Sẽi
vñ tại sñn thở chấp, báo lnh lụ nhụ ẽ, cõng trñnh xõy dùng để
b, n, để cho thu^a theo kh, ch húng vay/bán báo lnh chõ để b, n,
cho thu^a trong trêng híp cả chấp thuận bằng vñ báo của chi
nh, nh trực tiếp cho vay nhẽn thở chấp.
 - + Trêng híp cạm cè quyền tại sñn (quyền t, c giá, quyền sẽ h÷u
cõng nghiệp, quyền để nĩ, quyền để nhẽn sẽ tiền báo hiõm,
quyền để vñ phçn vèn gáp trong doanh nghiệp, quyền khai
th, c tại nguyãn...), theo kh, ch húng vay/bán báo lnh pháp giao cho
chi nh, nh báo chñnh giẽy tê chõng minh vò quyền tại sñn để

- + Sèi víi c, c tui sñn, ph-ng thóc bñlo ®ñm phñi ®ñng ký giao dñch bñlo ®ñm, ®-n vñ trùc tiñp cho vay phñi thùc hiñn thñ tñc ®ñng ký giao dñch bñlo ®ñm theo quy ®ñnh hiñn hñnh tñ Nghñ ®ñnh 08 vñ th«ng t 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 TSBD.
- 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.

Hội đồng Giám sát, điều hành tại tỉnh/cấp có liên quan sau (Mẫu hội đồng Giám sát tại Phụ lục 18, Phụ lục 22 Quy định ban hành kèm theo QĐ số 300/QĐ-HSQT-TD ngày 24/09/2003)

- + Tên, địa chỉ của chi nhánh cho vay, khách hàng vay, người, thành viên ký kết Hội đồng Giám sát
- + Nghĩa vụ của hội đồng;

- + M« t¶ tui s¶n c¶m cè, thÕ chÊp: danh môc, sè lîng, chñng lo¹i, ®Æc ®iÓm kü thuÊt, hoa lîi, lîi tæc ph, t sinh; nõu lụ bÊt ®éng s¶n, quyÒn sô dông ®Êt, th× ph¶i ghi râ vÞ trÝ, diÒn tÝch, ranh giúi, c, c vÊt phô kìm theo;
- + Gi, trÞ cña tui s¶n c¶m cè, thÕ chÊp: ghi râ gi, trÞ cña tui s¶n c¶m cè, thÕ chÊp theo v'n b¶n x, c ®Þnh gi, trÞ tui s¶n kìm theo mụ c, c bñn ®· tho¶ thuËn x, c ®Þnh.
- + Bñn gi÷ tui s¶n, giÊy tê cña tui s¶n c¶m cè, thÕ chÊp;
- + QuyÒn, nghÜa vô cña c, c bñn.
- + C, c tháa thuËn vÒ trêng hîp xõ lý vµ ph-ng thæc xõ lý tui s¶n c¶m cè, thÕ chÊp;
- + C, c tháa thuËn kh, c.

Hîp ®ång b¶o l-nh b»ng tui s¶n ph¶i cũ c, c néi dung chñ yÕu sau (MÉu hîp ®ång liÕt kª t¹i §iÒu 18, §iÒu 22 Quy ®Þnh ban hính kìm theo Q§ sè 300/Q§-H§QT-TD ngµy 24/09/2003):

- + Tñn ®Þa chØ cña c, c bñn, ngµy, th, ng, n'm;
- + Cam kÕt cña bñn b¶o l-nh vÒ viÖc thùc hiÖn nghÜa vô thay cho bñn ®íc b¶o l-nh;
- + NghÜa vô ®íc b¶o l-nh, ph¹m vi b¶o l-nh vµ bñn ®íc b¶o l-nh;
- + Danh môc, sè lîng, chñng lo¹i, ®Æc ®iÓm, gi, trÞ cña tui s¶n b¶o l-nh;
- + QuyÒn, nghÜa vô cña bñn b¶o l-nh, bñn nhËn b¶o l-nh, bñn ®íc b¶o l-nh;
- + C, c tho¶ thuËn vÒ trêng hîp xõ lý vµ ph-ng thæc xõ lý tui s¶n b¶o l-nh;
- + C, c tháa thuËn kh, c.

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. Bùn giao tại s¶n b¶o ®¶m

- **Sau khi h¶p ®¶ng b¶o ®¶m cũ hiÖu lúc**, chi nh¶nh vµ kh¶ch h¶ng vay/b¶n b¶o l¶nh thùc hiÖn b¶n giao h¶ s¶, TSBĐ vµ lÊp bi¶n b¶n b¶n giao. Tuú theo t¶ng lo¶i t¶i s¶n, ph¶ng th¶c gi÷ TSBĐ cũ thÓ ®¶c thùc hiÖn theo 1 trong 3 ph¶ng th¶c sau:
 - + Chi nh¶nh cho vay gi÷ vµ qu¶n lý t¶i s¶n
 - + Kh¶ch h¶ng vay, b¶n b¶o l¶nh ®¶c qu¶n lý t¶i s¶n, chi nh¶nh trùc tiÖp cho vay gi÷ h¶ s¶
 - + B¶n th¶ 3 ®¶c giao, thu¶ gi÷ t¶i s¶n, chi nh¶nh trùc tiÖp cho vay gi÷ h¶ s¶. Trong tr¶ng h¶p n¶y chi nh¶nh, kh¶ch h¶ng vay/b¶n b¶o l¶nh cũng b¶n th¶ 3 gi÷ vµ qu¶n lý t¶i s¶n ph¶i cũ h¶p ®¶ng tay 3 giao, thu¶ gi÷ t¶i s¶n trong ®¶ ghi r¶ viÖc giao, xuÊt t¶i s¶n ph¶i cũ l¶nh gi¶i to¶ cũa NHNo.
- **S¶i víi t¶i s¶n cũm c¶.**
 - + Khi cũm c¶ t¶i s¶n, kh¶ch h¶ng vay/b¶n b¶o l¶nh cũ nghÜa vô giao t¶i s¶n cũm c¶ cho ®¶n v¶ trùc tiÖp cho vay gi÷; hoÆc giao cho b¶n th¶ 3 ®¶c ®¶n v¶ trùc tiÖp cho vay chØ ®¶nh

gi÷ (nỔu tụi s¶n nhỀn cÇm cề kh«ng thÓ cỀt gi÷ t¶i kho c¶a Ng©n hµng);

NỔu tụi s¶n cÇm cề c¶ ®¶ng ký quyÒn sề h÷u, th× c,c b¶n c¶ thÓ tho¶ thuỀn kh, ch hµng vay/b¶n b¶o l-nh ®íc gi÷ vµ sô dông tụi s¶n cÇm cề hoÆc giao cho ngêi thø ba gi÷, nhng ®-n vP trùc tiÕp cho vay ph¶i gi÷ b¶n chÝnh giÊy chøng nhỀn quyÒn sề h÷u tụi s¶n.

+ **Trêng híp cÇm cề sề d tiÒn gõi t¶i NHNo**: §-n vP trùc tiÕp cho vay thùc hiÕn phong to¶ sề d tụi kho¶n ®Ó cÇm cề, c¶ th«ng b, o b»ng v¶n b¶n (trong trêng híp tụi kho¶n tiÒn gõi/ sề tiÕt kiÕm ®íc mề t¶i chi nh, nh NHNo kh, c) cho Chi nh, nh c¶ sề d sô dông v/v sề d sô dông ®· ®íc phong to¶.

+ **Trêng híp cÇm cề sề d tiÒn gõi t¶i TCTD kh, c**: §-n vP trùc tiÕp cho vay yªu cÇu b¶n cÇm cề lµm c, c thĩ tc phong to¶ tụi kho¶n c¶a m×nh vµ ph¶i c¶ x, c nhỀn b»ng v¶n b¶n c¶a tæ chøc tÝn dông n-i gõi tiÒn: (i) cam kÕt phong to¶ sề d dïng ®Ó b¶o ®¶m tiÒn vay; vµ (ii) cam kÕt mét c, ch v« ®iÒu kiÕn - trÝch tiÒn t tụi kho¶n phong to¶ ®Ó thanh to, n cho NHNo trong trêng híp kh, ch hµng vay kh«ng tr¶ ®íc nĩ khi c¶ yªu cÇu b»ng v¶n b¶n NHNo.. §¶ng thêi, b¶n cÇm cề ph¶i c¶ uû quyÒn cho NHNo ®íc quyÒn yªu cÇu trÝch tiÒn t tụi kho¶n phong to¶ (kÓ c¶ quyÒn ph, vì kú h¹n, thiÕt h¹i do viÖc ph, vì kú h¹n do b¶n cÇm cề chÐu) ®Ó thu nĩ trong trêng híp kh, ch hµng vay kh«ng tr¶ ®íc nĩ ®Õn h¹n - Uû quyÒn c¶ thÓ ®íc lẾp thµnh v¶n b¶n riªng hoÆc ghi trong híp ®¶ng tÝn dông vµ híp ®¶ng b¶o ®¶m.

+ **Trêng híp cÇm cề c, c chøng t c¶ gi, kh, c**: ViÖc phong to¶ cng ®íc thùc hiÕn t-ng tù

- **§èi vớ tụi s¶n th'a'chẾp**

+ Khi thÕ chẾp tụi s¶n, tụi s¶n thÕ chẾp do kh, ch hµng vay/b¶n b¶o l-nh gi÷, tr trêng híp c, c b¶n tha thuỀn giao cho ®-n vP trùc tiÕp cho vay hoÆc b¶n thø ba gi÷. NỔu tụi s¶n thÕ chẾp

lụ tụi sᳵn cǎ Ờng ký quyỜn sẽ h÷u, quyỜn sỡ đông Ờết th× Ờn

vP trùc tiỚp cho vay phᳵi gi÷ bᳵn chÝnh giÊy chøng nhẺn quyỜn sẽ h÷u tụi sᳵn, giÊy chøng nhẺn quyỜn sỡ đông Ờết.

- + Sẻi vớ tụi sᳵn cᳵm cẻ, thỔ chẾp lụ ph-ng tiỜn vẺn tᳵi, ph-ng tiỜn Ờ, nh b34t thữ hᳵi sᳵn cǎ giÊy chøng nhẺn Ờng ký theo quy Ờbnh cĩa ph,p luỂt (gải t34t lụ giÊy chøng nhẺn Ờng ký), Ờn vP trùc tiỚp cho vay phᳵi gi÷ bᳵn chÝnh giÊy chøng nhẺn Ờng ký. Kh,ch hụng vay/bản bᳵo l-nh đĩng bᳵn sao cǎ chøng nhẺn cĩa C«ng chøng Nhự níc vủ x,c nhẺn cĩa Ờn vP trùc tiỚp cho vay Ờó lu hụnh ph-ng tiỜn trong thêi h1n cᳵm cẻ, thỔ chẾp. S-n vP trùc tiỚp cho vay chØ x,c nhẺn vủo mét bᳵn sao giÊy chøng nhẺn Ờng ký sau khi Ờ cǎ chøng nhẺn cĩa C«ng chøng Nhự níc.
- + NỮu tụi sᳵn cᳵm cẻ, thỔ chẾp lụ tụi bay, tụi biỚn tham gia ho1t Ờéng trản tuyỜn quẻc tỔ, Ờn vP trùc tiỚp cho vay gi÷ bᳵn sao giÊy chøng nhẺn Ờng ký cǎ chøng nhẺn cĩa C«ng chøng Nhự níc.
- + Nẻi dung x,c nhẺn Ờng ký sau khi Ờ cǎ chøng nhẺn cĩa C«ng chøng Nhự níc: *"Bᳵn chÝnh Ờang lu gi÷ t1i.. . tở nguy th,ng . . . n"m...Ờĩn nguy.... th,ng.... n"m....."* vủ ch÷ ký cĩa Gi,m Ờẻc/Phả gi,m Ờẻc, dỂu cĩa Ờn vP trùc tiỚp cho vay
- + Trong trẽng híp khoᳵn vay cǎ liản quan Ờĩn tụi sᳵn bᳵo Ờᳵm Ờíc gia h1n nĩ, th× Ờn vP trùc tiỚp cho vay x,c nhẺn gia h1n thêi h1n lu hụnh bᳵn sao giÊy chøng nhẺn Ờng ký phĩ híp vớ thêi h1n gia h1n nĩ.
- + Bᳵn sao giÊy chøng nhẺn Ờng ký cǎ chøng nhẺn cĩa C«ng chøng nhự níc vủ x,c nhẺn cĩa Ờn vP trùc tiỚp cho vay chØ cǎ gi, trP lu hụnh ph-ng tiỜn trong thêi h1n cᳵm cẻ; thỔ chẾp kÓ cᳵ thêi h1n Ờíc gia h1n nĩ (nỮu cǎ). V× vẺy, khi hỔt h1n sỡ đông bᳵn sao giÊy chøng nhẺn Ờng ký hoÆc khi trᳵ hỔt nĩ, th× kh,ch hụng vay/bản bᳵo l-nh phᳵi nẻp l1i cho Ờn vP trùc tiỚp cho vay.

- **Trên híp cÇm cè, thÕ chËp tui s¶n cho kho¶n vay híp vèn**
 - + S-n vP trùc tiÕp cho vay vµ c,c tæ chøc tÝn dông tham gia híp vèn tho¶ thuËn cõ ®i diÖn qu¶n lý tui s¶n vµ giËy tê cña tui s¶n b¶o ®¶m tiÖn vay (*viÖc tho¶ thuËn ph¶i b»ng v'n b¶n*);
 - + Biæn b¶n bụn giao giËy tê vµ tui s¶n b¶o ®¶m;
 - + Khi nhËn bụn giao giËy tê vµ tui s¶n b¶o ®¶m tã kh, ch húng, chi nh, nh ph¶i lËp Biæn b¶n bụn giao nh»m x,c ®Þnh râ vÒ mÆt ph, p lý c,c chi tiÕt liæn quan ®Õn viÖc bụn giao;
 - + Néi dung Biæn b¶n bụn giao bao gãm c,c néi dung chÝnh: (i) Hã tæn vµ chøc vô cña bæn bụn giao (*chñ sã h÷u híp ph, p hoÆc ngêi ®íc uû quyÒn cña chñ sã h÷u*) vµ bæn nhËn bụn giao (*Gi,m ®éc chi nh, nh hoÆc ngêi ®íc uû quyÒn*); (ii) SÞa ®iÓm nhËn bụn giao; (iii) C,c lo-i giËy tê bụn giao (*ghi cô thÓ tång lo-i giËy tê; lµ b¶n chÝnh hay b¶n chõp; C,c lo-i tui s¶n bụn giao, ghi râ sè lîng, chñng lo-i vµ m« t¶ t×nh tr¹ng tui s¶n b¶o ®¶m lóc nhËn bụn giao*); (iv) Môc Ých bụn giao giËy tê/tui s¶n; (v) C,c néi dung kh,c liæn quan.
 - + Biæn b¶n bụn giao giËy tê vµ tui s¶n ph¶i ®íc lËp Ýt nhÊt lµ hai b¶n, cã gi, trÞ ngang nhau, mçi bæn gi÷ mét b¶n vµ ph¶i ®íc lu tr÷ cÈn thËn .

4.1.2. Qu¶n lý tui s¶n b¶o ®¶m vµ c,c lo-i giËy tê liæn quan

4.1.2.1. Yâu cÇu chung

- Qu¶n lý tui s¶n b¶o ®¶m vµ c,c lo-i giËy tê liæn quan ®íc hiÓu lµ qu, tr×nh theo dãi, kiÓm tra, ®, nh gi, nh»m b¶o ®¶m tui s¶n vµ c,c lo-i giËy tê vËn ®ang trong t×nh tr¹ng b×nh thêng hoÆc kÞp thêi ph,t hiÖn c,c sù cè liæn quan lµm gi¶m gi, trÞ cña tui s¶n b¶o ®¶m/c,c lo-i giËy tê liæn quan so vói c,c dù kiÖn nàu tã Híp ®ãng b¶o ®¶m.
- C,n bé tÝn dông lµ ngêi chÞu tr, ch nhiÖm chÝnh trong suèt qu, tr×nh qu¶n lý tui s¶n b¶o ®¶m vµ c,c lo-i giËy tê liæn quan.

- Chi nhánh cÇn thực thi c,c biÖn ph,p thÝch hÞp ngay khi ph,t hiÖn kh,ch hÞng hoÆc b¹n thø 3 vi ph¹m c,c cam kÖt t¹i HÞp ®¸ng b¶o ®¶m

4.1.2.2. TrÞng hÞp t¹i s¶n b¶o ®¶m do b¹n kh,ch hÞng vay/b¹n thø ba gi÷, b¶o qu¶n vµ/hoÆc sù dÞng

- Tuú tÝnh chÊt vµ ®Æc ®iÓm cña t¹i s¶n b¶o ®¶m, c,n bé tÝn dÞng cÇn chñ ®éng ®Ò xuÊt vµ thực hiÖn kiÓm tra TSBĐ Ýt nhÊt 06 th,ng/1Çn theo c,c néi dung sau:
 - + §,nh gi, t×nh tr¹ng t¹i s¶n hiÖn t¹i; Nh÷ng thay ®æi (sè lÝng vµ chÊt lÝng) so víi hiÖn tr¹ng khi nhËn t¹i s¶n b¶o ®¶m.
 - + T×nh h×nh sù dÞng vµ b¶o qu¶n t¹i s¶n b¶o ®¶m.
 - + C,c trÞng hÞp vi ph¹m cam kÖt cña kh,ch hÞng vay/b¹n thø ba theo quy ®Þnh t¹i HÞp ®¸ng b¶o ®¶m. . .
- TrÞng hÞp t¹i s¶n b¶o ®¶m cũ sè lÝng lín, tÝnh chÊt kü thuÊt phøc t¹p hoÆc viÖc kiÓm tra ®Þi hái ph¶i mÊt nhiÒu thêi gian vµ sùc lao ®éng, CBTD cÇn chñ ®éng ®Ò xuÊt bæ sung c,n bé cÞng kiÓm tra kÓ c¶ viÖc ®Ò xuÊt trÞng/phã phßng cũng tham gia kiÓm tra t¹i s¶n b¶o ®¶m.
- C,c lo¹i giÊy tê kh,c liªn quan ®Ön t¹i s¶n b¶o ®¶m, chøng minh t×nh tr¹ng hiÖn t¹i cña t¹i s¶n (nÖu cũ), c,n bé tÝn dÞng n¹n thu thËp vµ lu gi÷ hã s- ®Çy ®ñ.
- TrÞng hÞp ph,t hiÖn c,c vi ph¹m cam kÖt cña kh,ch hÞng vay/b¹n thø ba g©y t,c ®éng xÊu ®Ön t¹i s¶n b¶o ®¶m, c,n bé tÝn dÞng cÇn tiÖn hÞnh c,c bíc sau:
 - + LËp biªn b¶n n¹u r¹ tÝnh chÊt nghiªm träng cũ sù viÖc, nghÜa vô vµ tr, ch nhiÖm cô thÓ m¹ b¹n vi ph¹m ph¶i g,nh chÞu, c,c biÖn ph,p ng©n hÞng sÏ ,p dÞng nh»m s¸m chÊm d¸t t×nh tr¹ng vi ph¹m. . . cũ ch÷ ký ®Çy ®ñ cña kh,ch hÞng vay/b¹n thø ba.
 - + B,o c,o ngay sù viÖc cho l-nh ®¹o phßng/Gi,m ®èc chi nh,nh biÖt, ®Ò xuÊt biÖn ph,p xö lý thÝch hÞp.

- + Gửi cùng v'n @Ōn kh, ch hụng vay/b^n thø ba th«ng b, o c, c biŌn ph, p ng©n hụng , p đông nh»m chÊm döt ngay t×nh tr¹ng vi ph¹m.
- + Mçi lçn kiÓm tra tui s¶n b¶o @¶m, CBTD cÇn lÊp Bi^n b¶n kiÓm tra cũ ch÷ ký cũa c, c b^n li^n quan vµ lu gi÷ hã s- @Çy @ñ.

4.1.2.3. Trêng híp tui s¶n b¶o @¶m do chÝnh chi nh, nh gi÷ vµ b¶o qu¶n

- **Sèi víi tui s¶n b¶o @¶m lµ giÊy tê cũ gi, :**
 - + Ngay sau khi nhËn bụn giao tui s¶n lµ giÊy tê cũ gi, tũ kh, ch hụng vay/b^n b¶o l-nh, CBTD chÐu tr, ch nhiŌm tiŌn hính thñ tũ bụn giao vµ b¶o qu¶n tui s¶n lµ giÊy tê cũ gi, tũ phĩng ng©n qòy cũa chi nh, nh.
 - + **Bi^n b¶n bụn giao bao gảm c, c nái dung chÝnh nh sau: (i)** Ngụy giê @Pa @iÓm cô thÓ bụn giao; **(ii)** T^n b^n giao, b^n nhËn tui s¶n; **(iii)** LiŌt k^ c, c lo¹i giÊy tê bụn giao, nãu rã lo¹i giÊy tê @ã lµ b¶n sao hay b¶n chÝnh; **(iv)** Tr, ch nhiŌm vµ nghŰa vô cũa mçi b^n.
 - + **Lu ý:** n^n chũp toµn bé c, c lo¹i giÊy tê cũ gi, gũ lu gi÷ tũ phĩng ng©n qòy @Ó tiŌn cho qu, tr×nh lµm viŌc, tr, nh t×nh tr¹ng CBTD ph¶i nhiŌu lçn lÊy l¹i/xem l¹i giÊy tê cũ gi, .
- **Sèi víi tui s¶n b¶o @¶m kh, c cBn l¹i:**
 - + Trong nhiŌu trêng híp, ng©n hụng buéc ph¶i trũc tiŌp gi÷ vµ b¶o qu¶n tui s¶n b¶o @¶m kh«ng ph¶i lµ giÊy tê cũ gi, nh nhũ cõa, «t», hụng ho, ... Trong nh÷ng trêng híp nuy, chi nh, nh n^n thu^ mét b^n thø ba @øng ra b¶o qu¶n hế. Thñ tũ thu^ b¶o qu¶n cÇn @íc thÓ hiŌn b»ng Híp @ảng, nãu rã tr, ch nhiŌm vµ nghŰa vô thùc hiŌn cũa mçi b^n.
 - + Trong c¶ hai trêng híp: **(i)** ng©n hụng trũc tiŌp gi÷ vµ b¶o qu¶n tui s¶n b¶o @¶m; **(ii)** thu^ b^n thø ba chÐu tr, ch nhiŌm gi÷ vµ b¶o qu¶n tui s¶n b¶o @¶m chi nh, nh @Ōu ph¶i thùc hiŌn viŌc kiÓm tra @Þnh kú tui s¶n b¶o @¶m theo c, c nguy^n t¼c chÝnh nãu tũ mŏc nuy

- + Do tÝnh chÊt phøc t¸p c¸a c¸ng viÖc qu¸n lý vµ b¶o qu¸n tµi s¶n trong khi NHNo kh«ng c¸ kho riªng vµ nh©n sù c¸ chuyªn m¸n v× vËy chi nh¸nh n¸n h¹n ch t¸ tr¸ng gi÷ vµ b¶o qu¸n tµi s¶n b¶o ®¶m kh«ng ph¶i lµ giÊy t¸ c¸ gi¸.

4.1.2.4. S¸i v¸i c¸c lo¸i giÊy t¸ liªn quan ®án tµi s¶n b¶o ®¶m

C¸c lo¸i giÊy t¸ liªn quan ®án tµi s¶n b¶o ®¶m lµ nh÷ng b»ng chøng ph¸p lý quan tr¸ng chøng minh viÖc c¸m c¸ th chÊp tµi s¶n c¸a kh¸ch hµng vay/b¸n b¶o l¸nh, ®¸ng th¸i lµ biÖn ph¸p quan tr¸ng ® ng©n hµng c¸ th qu¸n lý t¸t tµi s¶n b¶o ®¶m. ChÝnh v× vËy, c¸n ht s¸c quan t¸m vµ b¶o qu¸n ch¸t ch¸ c¸c lo¸i giÊy t¸ nuy theo ch ®¸ b¶o qu¸n giÊy t¸ c¸ gi¸, vµ lu gi÷ theo quy ®¶nh

4.1.3. *X lý tµi s¶n b¶o ®¶m*

4.1.3.1. C¸c nguyªn t¸c chung.

- M¸i kh¸ch hµng vay v¸n t¸i NHNo c¸ nghÜa v tr¶ n¸ khi ®n h¹n ho¸c tr¶ n¸ tr¸c h¹n theo quy ®¶nh c¸a ph¸p luËt. B¸n b¶o l¸nh cho kh¸ch hµng vay v¸n t¸i NHNo c¸ nghÜa v tr¶ n¸ thay cho kh¸ch hµng vay, nu kh¸ch hµng vay kh«ng th¸c hiÖn ho¸c th¸c hiÖn kh«ng ®ng nghÜa v tr¶ n¸. Trong tr¸ng h¸p kh¸ch hµng vay/b¸n b¶o l¸nh kh«ng th¸c hiÖn ho¸c th¸c hiÖn kh«ng ®ng nghÜa v tr¶ n¸, th× tµi s¶n ®¸ng ® b¶o ®¶m nghÜa v tr¶ n¸ t¸i NHNo (tµi s¶n b¶o ®¶m) ®¸c x lý ® thu h¸i n¸.
- Tµi s¶n b¶o ®¶m ®¸c x lý theo ph¸ng th¸c ®¸ th¸a thuËn trong h¸p ®¸ng tÝn dng ho¸c h¸p ®¸ng c¸m c¸, h¸p ®¸ng th chÊp, h¸p ®¸ng b¶o l¸nh (sau ®y g¸i chung lµ h¸p ®¸ng b¶o ®¶m) gi÷a NHNo vµ kh¸ch hµng vay, b¸n b¶o l¸nh (sau ®y g¸i chung lµ b¸n b¶o ®¶m). Trong tr¸ng h¸p c¸c ®¸n v¸ tr¸c tiÖp cho vay vµ kh¸ch hµng kh«ng x lý ®¸c tµi s¶n b¶o ®¶m theo ph¸ng th¸c ®¸ th¸a thuËn, th× ®¸n v¸ tr¸c tiÖp cho vay c¸ quyn ch¸ ®¸ng l¸a ch¸n ,p dng m¸t ho¸c m¸t s¸ trong c¸c ph¸ng th¸c x lý tµi s¶n b¶o ®¶m sau ®y ® thu h¸i n¸:
 - + *B¸n tµi s¶n b¶o ®¶m*: B¸n tµi s¶n b¶o ®¶m tr¸c tiÖp cho ng¸i mua.

- + NhËn chÝnh tµi s¶n b¶o ®¶m Ó thay thõ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m.
 - + Uû quyÒn b,n Êu gi, tµi s¶n cho trung t©m b,n Êu gi, hoÆc doanh nghiÖp b,n Êu gi, tµi s¶n theo quy Ðinh cña Ph,p luÛt vÒ b,n Êu gi, tµi s¶n.
 - + Uû quyÒn hoÆc chuýn giao cho tæ chøc cũ chøc n¬ng mua b,n tµi s¶n Ó b,n.
 - + NhËn c,c kho¶n tiÒn, tµi s¶n mµ bñ thø ba ph¶i tr¶ hoÆc ph¶i giao cho bñ b¶o ®¶m: NhËn c,c kho¶n tiÒn, tµi s¶n mµ bñ thø ba ph¶i tr¶ hoÆc ph¶i giao cho bñ b¶o ®¶m lµ viÖc NHNo trùc tiÕp nhËn kho¶n tiÒn hoÆc tµi s¶n mµ bñ thø ba ph¶i tr¶ hoÆc ph¶i giao cho bñ b¶o ®¶m theo c,c thñ tõc quy ÐÞnh tá Th«ng t 03/2001/ TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCŞC vµ c,c quy ÐÞnh kh,c cña ph,p luÛt.
- C,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay cũ quyÒn chuýn giao quyÒn thu hải nî hoÆc ñy quyÒn cho bñ thø ba xö lý tµi s¶n b¶o ®¶m. Bñ thø ba ph¶i lµ tæ chøc cũ t c,ch ph,p nh©n vµ ®íc thùc hiÖn quyÒn thu hải nî hoÆc xö lý tµi s¶n b¶o ®¶m theo quy ÐÞnh cña ph,p luÛt (bñ thø 3 cũ thÓ lµ c«ng ty AMC). Trong trêng híp ®íc c,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay chuýn giao quyÒn thu hải nî, bñ thø ba cũ quyÒn thùc hiÖn c,c biÖn ph,p Ó thu hải nî hoÆc xö lý tµi s¶n b¶o ®¶m nh c,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay. Trêng híp ®íc c,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay ñy quyÒn xö lý tµi s¶n, th× bñ thø ba ®íc xö lý tµi s¶n b¶o ®¶m trong ph¹m vi ®íc ñy quyÒn.
- ViÖc xö lý tµi s¶n b¶o ®¶m ph¶i tu©n thñ nguyªn t¾c c«ng khai, thñ tõc ®-n gi¶n, thuËn tiÖn, nhanh chǎng, b¶o ®¶m quyÒn, lîi Ých cña C,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay vµ kh,ch hụng vµ tiÕt kiÖm chi phÝ.
- Trong trêng híp cũ sẽ h÷u tµi s¶n b¶o ®¶m bP khêi tè vÒ mét hụng vi ph¹m téi kh«ng liªn quan Ön viÖc vay vèn cña C,c ®-n vP trùc tiÕp cho vay hoÆc kh«ng liªn quan Ön nguån gèc h×nh thụn tµi s¶n b¶o ®¶m, th× tµi s¶n b¶o ®¶m cũ ngêi Öã kh«ng bP k² biªn vµ ®íc xö lý theo quy ÐÞnh tá Th«ng t

03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC, trở trình híp ph,p
luết cả quy định kh,c.

4.1.3.2. Các ph-ng thóc vụ thñ txc lý tại sñn bñlo ñm

**Các quy định của Th«ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC
đic ,p đông định xử lý tại sñn bñlo ñm lụ quyĐn sở đông định, tại sñn
gñn liĐn vđi định ñ thĐ chĐp tríc ngų NghĐ định sẽ 178 cả hiĐu lúc.**

- QuyĐn sở đông định, tại sñn gñn liĐn vđi định ñ cả ñcy ññ giĐy tê, hã sñ phđ híp vđi các quy định của ph,p luật tđi thđi ñiĐm thĐ chĐp hoÆc phđ híp vđi các quy định của ph,p luật tđi thđi ñiĐm NghĐ định sẽ 178 cả hiĐu lúc;
- QuyĐn sở đông định tại sñn gñn liĐn vđi định ñ cả ññ ñiĐu kiĐn nh-ng cha xử lý đic do híp ñảng thĐ chĐp thiĐu chĐng nhĐn của c«ng chĐng nhụ nđc hoÆc thiĐu chĐng nhĐn của Uđ ban nhĐn đĐn cả thĐm quyĐn;
- QuyĐn sở đông định, định cả tại sñn gñn liĐn mụ tđi thđi ñiĐm thĐ chĐp, ngđi thĐ chĐp cả giĐy chĐng nhĐn quyĐn sở đông định, hoÆc giĐy chĐng nhĐn quyĐn sẽ h÷u nhụ ã vụ quyĐn sở đông định ã hoÆc mét trong các giĐy tê quy định tđi khoñn 2 §iĐu 3 NghĐ định sẽ 17 vụ cả quyĐn thĐ chĐp quyĐn sở đông định;
- Tại sñn gñn liĐn vđi định mụ tđi thđi ñiĐm thĐ chĐp, ngđi thĐ chĐp cả quyĐn sẽ h÷u híp ph,p ñđi vđi tại sñn ñã vụ cả các giĐy tê vĐ quyĐn sở đông định hoÆc giĐy chĐng nhĐn quyĐn sẽ h÷u nhụ ã vụ quyĐn sở đông định ã, hoÆc mét trong các giĐy tê quy định tđi khoñn 2 §iĐu 3 NghĐ định sẽ 17 nhng kh«ng cả quyĐn thĐ chĐp quyĐn sở đông định theo quy định của ph,p luật vĐ định ñai; trong trình híp nų, ññn vĐ trđc tiĐp cho vay ña tại sñn gñn liĐn vđi định ra bñ ñĐu gi, tđi Trung tĐm bñ ñĐu gi, tại sñn. Sau khi hĐn thñnh viĐc bñ ñĐu gi, Trung tĐm bñ ñĐu gi, tại sñn gĐi hã sñ ñĐn cñ quan nhụ nđc cả thĐm quyĐn ñĐ ñĐ nghĐ cĐp giĐy chĐng nhĐn quyĐn sở đông định cho ngđi trĐng ñĐu gi, theo h×nh thĐc đic nhụ nđc giao định cho thưđ định hoÆc nhĐn nhĐn chuyĐn nhđng quyĐn sở đông định theo quy

®Þnh c¸a ph, p luËt vÒ ®Êt ®ai.

Khi x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m l¸ quyÒn s¸ d¸ng ®Êt, t¸i s¸n g¸n liÒn víi ®Êt theo c, c tr¸ng h¸p tr¸n, ®-n v¸ tr¸c ti¸p cho vay g¸i h¸ s¸ hi¸n c¸ ®¸n c¸ quan nh¸ n¸c c¸ th¸m quyÒn theo quy ®Þnh t¸i kho¸n 3 m¸c III ph¸n B Th¸ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC¸C ®¸ xin ph¸p b, n ®Êu g¸, quyÒn s¸ d¸ng ®Êt. Sau khi ®¸c c¸ quan Nh¸ n¸c c¸ th¸m quyÒn cho ph¸p b, n ®Êu g¸, NHNo ti¸n h¸nh c, c th¸n t¸c x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m theo quy ®Þnh t¸i Th¸ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC¸C.

a. X¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m theo th¸a thuËn

(i) Nguy¸n t¸c

T¸i s¸n b¸o ®¸m ®¸c x¸ lý theo th¸a thuËn gi¸-a C, c ®-n v¸ tr¸c ti¸p cho vay v¸ b¸n b¸o ®¸m t¸i h¸p ®¸ng t¸n d¸ng ho¸c h¸p ®¸ng b¸o ®¸m. C, c ®-n v¸ tr¸c ti¸p cho vay v¸ kh, ch h¸ng c¸ th¸ th¸a thuËn s¸a ®æi, bæ sung ho¸c th¸a thuËn m¸i vÒ vi¸c x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m. Vi¸c th¸a thuËn n¸y ph¸i l¸p th¸nh v¸n b¸n.

(ii) Tr¸nh t¸ x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m theo tho¸ thuËn:

- *Tr¸c khi x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m, C, c ®-n v¸ tr¸c ti¸p cho vay th¸c hi¸n c, c th¸n t¸c sau ®¸y:*
 - + Th¸ng b, o b¸ng v¸n b¸n cho b¸n b¸o ®¸m vÒ vi¸c x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m v¸ ®¸ng ký th¸ng b, o y¸u c¸u x¸ lý b¸o ®¸m theo quy ®Þnh c¸a ph, p luËt vÒ ®¸ng ký giao d¸ch b¸o ®¸m (n¸u giao d¸ch b¸o ®¸m ®¸ ®- ®¸c ®¸ng ký). V¸n b¸n th¸ng b, o x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m c¸ c, c n¸i dung ch¸n y¸u sau ®¸y:
 - (i)** Lý do x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m; **(ii)** Gi, tr¸ ngh¸a v¸ ®¸c b¸o ®¸m; **(iii)** Lo¸i t¸i s¸n x¸ lý: ®¸c ®¸m, ch¸t l¸ng, s¸ l¸ng; **(iv)** Ph¸ng th¸c x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m; **(v)** Th¸i ®¸m x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m; **(vi)** Th¸i h¸n v¸ ®¸a ®¸m chuy¸n giao t¸i s¸n b¸o ®¸m (n¸u c¸);
 - + C, c ®-n v¸ tr¸c ti¸p cho vay Ên ®Þnh th¸i ®¸m x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m trong th¸ng b, o x¸ lý t¸i s¸n b¸o ®¸m, nh¸g kh¸ng ®¸c s¸m h¸n 7 ng¸y ®¸i víi t¸i s¸n c¸m c¸, 15 ng¸y ®¸i víi t¸i s¸n th¸ ch¸p, k¸ t¸ ng¸y ®¸ng ký th¸ng b, o y¸u c¸u x¸ lý t¸i

sổ n bño ñm tñ cñ quan ñng ký giao dñch bño ñm. Sèi víi giao dñch bño ñm khñng phñi ñng ký hoÆc cha ñng ký do cñ quan ñng ký quèc gia giao dñch bño ñm cha hoÆt ñéng, thñ thèi hñn 7 ngày vñ 15 ngày nñu trñn ñíc tñnh tñ ngày cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay gñi thñng bñ, o xñ lý tñi sñn cho bñn bño ñm. Trong trñng hñp tñi sñn bño ñm cñ nguy cñ dñ h háng thñ cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay xñ lý tñi sñn ngay sau khi thñng bñ, o xñ lý tñi sñn bño ñm.

- + Bñn bño ñm phèi hñp víi NHNo thùc hiÕn cñc biÕn phñp chuÈn bñ cho viÕc xñ lý tñi sñn bño ñm nh bñn giao tñi sñn bño ñm cho Cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay, bñn giao giËy tñ cñ liñn quan ññn tñi sñn bño ñm theo yñu cÇu cñn NHNo (trong trñng hñp bñn bño ñm hoÆc bñn thñ ba gi÷ giËy tñ, tñi sñn bño ñm), tño ñiÕu kiÕn cho bñn mua tñi sñn vñ thùc hiÕn cñc biÕn phñp cÇn thiÕt khñc ñó xñ lý tñi sñn bño ñm.
- + Trong trñng hñp bñn bño ñm hoÆc bñn thñ ba gi÷ giËy tñ, tñi sñn bño ñm (sau ñcy gñi chung lñ bñn gi÷ tñi sñn bño ñm), cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay Òn ññnh ngày giao giËy tñ, tñi sñn ññ ñó xñ lý trong thñng bñ, o xñ lý tñi sñn bño ñm; nñu bñn gi÷ tñi sñn bño ñm khñng thùc hiÕn, thñ cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay cñ quyÒn yñu cÇu cñn cñ quan cñ thÈm quyÒn ðñ ññng cñc biÕn phñp buéc bñn gi÷ tñi sñn bño ñm phñi giao giËy tñ, tñi sñn theo quy ññnh tñi mñc XI phÇn B thñng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCŞC.

- *Thñ tñc xñ lý tñi sñn bño ñm theo thoñ thuÈn*

- + Cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay tiÕn hñnh lËp biñn bñn xñ lý tñi sñn bño ñm. Biñn bñn xñ lý tñi sñn bño ñm phñi ghi rñ viÕc bñn giao, tiÕp nhÈn tñi sñn bño ñm, phñng thñc xñ lý tñi sñn bño ñm, quyÒn, nghñuñ vñ cñn cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay, khñch hñng vay vñ cñc thñn thuÈn khñc (nñu cñ).
- + Trñng hñp cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay ðñ ññng biÕn phñp buéc bñn gi÷ tñi sñn bño ñm phñi giao tñi sñn bño ñm cho bñn cho vay ñó xñ lý, cñc ññn vñ trùc tiÕp cho vay lËp biñn

bên thu giữ tại sân theo quy định tại Điều 3.3 khoản 3 mục XI phần B Thông t 03.

+ Sau khi thực hiện việc thanh toán xử lý tại sân bên cho vay, quyền của các bên về việc tiếp nhận cho vay, nghĩa vụ của bên bên cho vay và bên thanh toán tại sân bên cho vay theo quy định theo khoản 4, 5 Thông t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC (xem [Phô lôc 12B](#)).

+ Thực hiện xử lý tại sân theo 1 trong các phương thức sau: (xem phần 4.1.3.1)

- Sau khi xử lý tại sân bên cho vay theo thỏa thuận

Sau khi tại sân bên cho vay thực hiện xử lý thu hồi, các bên về việc tiếp nhận cho vay hoặc bên bên cho vay tiếp nhận hình ảnh ảnh ký xử lý tại sân, ảnh ảnh ký giao dịch bên bên cho vay theo quy định của pháp luật về ảnh ký giao dịch bên bên cho vay.

(iii) Các phương thức xử lý tại sân bên cho vay theo thỏa thuận.

- Bên tại sân bên cho vay

+ Việc bên tại sân bên cho vay 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 bên cho vay tiền vay. Các bên về việc tiếp nhận cho vay và khách hàng vay thỏa thuận định gì, tại sân bên cho vay thực hiện theo quy định tại mục VII phần B Thông t 03/2001/TTLT/ NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC ([Phô lôc 12C](#))

+ Hợp đồng mua bên tại sân định lập thuận với bên giữ của bên định bên tại sân bên cho vay và bên mua tại sân bên cho vay. Trong trường hợp bên bên cho vay và các bên về việc tiếp nhận cho vay không cả thỏa thuận hoặc không thỏa thuận định bên bên tại sân bên cho vay, thì các bên về việc tiếp nhận cho vay quyết định bên bên theo một trong các trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 34 Nghị định số 178.

- Nếu chính tại sân bên cho vay thực hiện thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ định bên bên cho vay.

- + C, c ®-n vP trùc tiÕp cho vay vµ b¹n b¶o ®¶m lËp bi¹n b¶n nhËn tui s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m. Bi¹n b¶n ph¶i ghi râ viÖc bµn giao, tiÕp nhËn, ®¶nh gi, xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m vµ thanh to¹n nê tã viÖc xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m theo quy ®¶nh t¹ Th«ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC§C.
- + Sau khi nhËn tui s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m, ®-n vP trùc tiÕp cho vay ®íc lµm thñ tãc nhËn chuyÖn giao quyÖn sê h÷u, quyÖn sã dông tui s¶n b¶o ®¶m theo quy ®¶nh cña ph, p luËt.
- *NhËn c, c kho¶n tiÖn, tui s¶n mµ b¹n thø ba ph¶i tr¶ hoÆc ph¶i giao cho b¹n b¶o ®¶m.*
 - + §-n vP trùc tiÕp cho vay hoÆc b¹n b¶o ®¶m ph¶i th«ng b, o cho b¹n thø ba biÕt, yªu cÇu b¹n thø ba giao c, c kho¶n tiÖn, tui s¶n ®ã cho ®-n vP trùc tiÕp cho vay.

b. Xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m theo quy ®¶nh t¹ kho¶n 2 §iÖu 34 Nghp ®¶nh sê 178 (Xõ lý th«ng thêng kh«ng cã tho¶ thuËn riªng).

(i) Nguyªn t¾c xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m

Khi xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m theo c, c trêng hîp quy ®¶nh t¹ kho¶n 2 §iÖu 34 Nghp ®¶nh sê 178, c, c ®-n vP trùc tiÕp cho vay vµ b¹n b¶o ®¶m thùc hiÖn c, c thñ tãc tr×nh tù quy ®¶nh t¹ kho¶n 2, kho¶n 3 môc I phÇn B Th«ng t 03/2001/TTLT/ NHNN-BTP-BCA-BTC-TC§C; quyÖn vµ nghÜa vô cña c, c ®-n vP trùc tiÕp cho vay vµ kh, ch hµng theo quy ®¶nh t¹ kho¶n 4 môc I phÇn B Th«ng t 03/2001/TTLT/ NHNN-BTP-BCA-BTC-TC§C.

- Sau khi xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m, ®-n vP trùc tiÕp cho vay hoÆc b¹n b¶o ®¶m thùc hiÖn viÖc xãa ®ëng ký xõ lý tui s¶n, xãa ®ëng ký giao dÞch b¶o ®¶m theo quy ®¶nh cña ph, p luËt vÒ ®ëng ký giao dÞch b¶o ®¶m.
- Trong qu, tr×nh xõ lý tui s¶n b¶o ®¶m theo c, c ph-ng thøc quy ®¶nh t¹ kho¶n 2 §iÖu 34 Nghp ®¶nh sê 178, ®-n vP trùc tiÕp cho vay vµ b¹n b¶o ®¶m cã quyÖn tháa thuËn, tháa thuËn l¹, tháa thuËn míi vÒ ph-ng thøc xõ lý tui s¶n, quyÖn vµ nghÜa vô

của các bên và trực tiếp cho vay và khách hàng vay các thỏa thuận khác phí hợp với các quy định tại Thông tư 03 và các quy định khác của pháp luật.

(ii) Các phương thức xử lý tại sân bóng đá

Các bên và trực tiếp cho vay cả quyền chỉ định thực hiện một trong các phương thức xử lý tại sân bóng đá sau đây:

- *Trực tiếp bên tại sân bóng đá.*
 - + Hình thức từ bên đang khai trên sân.
 - + Phương thức và thủ tục thực hiện: (xem [Phụ lục 12C](#))
 - + Các bên và trực tiếp cho vay phải thông báo đang khai và việc bên tại sân bóng đá và việc tiến hành bên tại sân bóng đá sau thời hạn quy định tại Điều 2. 1 khoản 2 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC&S.
 - + Hợp đồng mua bên tại sân giữa bên và trực tiếp cho vay và bên mua tại sân việc tiếp nhận và bên và trực tiếp cho vay quy định định, bên tại sân bóng đá theo quy định tại mục VII phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC&S
- *Các bên và trực tiếp cho vay này quyền bên tại sân bóng đá cho Trung tâm bên Điều lệ, tại sân hoặc doanh nghiệp bên Điều lệ, tại sân (cả tại liệu giải đấu các bên Điều lệ, tại sân).*
 - + Các trên hợp này quyền bên Điều lệ, :
 - ✓ Lựa chọn bên tại sân bóng đá theo phương thức này quyền cho các bên Điều lệ, tại sân;
 - ✓ Tại sân bóng đá quyền số đông nhất theo quy định tại mục III phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC&S và các tại sân khác mục pháp luật quy định phải nhất bên tại các bên Điều lệ, chuyên tr, ch.
 - + Hợp đồng này quyền bên Điều lệ, tại sân việc ký kết giữa bên và trực tiếp cho vay và các bên Điều lệ, tại sân. Bên và

- trục tiếp cho vay vµ bán b¶o ®¶m cũ thÓ tháa thuËn ®Ó bán b¶o ®¶m tù yâu cÇu b,n ®Êu gi, tui s¶n b¶o ®¶m.
- + Thñ tõc b,n ®Êu gi, tui s¶n ,p dông theo c,c quy ®¶nh cũa ph,p luËt vÒ b,n ®Êu gi, tui s¶n (xem [Phô lôc 12D](#)).
 - *C,c ®-n vP trục tiếp cho vay ñy quyÒn hoÆc chuyÓn giao viÖc xử lý tui s¶n b¶o ®¶m cho tæ chøc cũ chøc ñ'ng ®íc mua tui s¶n ®Ó b,n.*
 - + Tæ chøc cũ chøc ñ'ng ®íc mua tui s¶n ®Ó b,n lµ: C«ng ty AMC, C«ng ty Thuª mua tui chÝnh.
 - + C«ng ty mua b,n nê Nhµ níc (khi ®íc thñnh lËp)
 - + Tæ chøc kh,c ®íc ñy quyÒn hoÆc chuyÓn giao viÖc xử lý tui s¶n b¶o ®¶m cũ quyÒn xử lý tui s¶n b¶o ®¶m theo quy ®¶nh tñi môc III phÇn A Th«ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC§C vµ c,c quy ®¶nh ph,p luËt kh,c cũ liªn quan.
 - + §èi vói quyÒn sô dông ®Êt vµ tui s¶n g¾n liÒn vói ®Êt, C,c ®-n vP trục tiếp cho vay chØ ñy quyÒn hoÆc chuyÓn giao xử lý tui s¶n b¶o ®¶m khi tæ chøc ®ã thùc hiÖn ph-ng thøc b,n tui s¶n b¶o ®¶m th«ng qua ®Êu gi,.
 - *NhËn chÝnh tui s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m (trõ tui s¶n b¶o ®¶m lµ quyÒn sô dông ®Êt, tui s¶n g¾n liÒn vói ®Êt);*
 - + Trong trêng híp nuy, ®-n vP trục tiếp cho vay kh«ng cũn tháa thuËn lñi vói bán b¶o ®¶m. Thñ tõc nhËn chÝnh tui s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m theo quy ®¶nh tñi ®iÓm 5.2 kho¶n 5 môc I phÇn B Th«ng t 03/2001/TTLT/ NHNN-BTP-BCA-BTC-TC§C (hoÆc t-ng tù nh môc 1.3.2 phÇn xử lý tui s¶n b¶o ®¶m theo tho¶ thuËn).
 - *NhËn c,c kho¶n tiÒn, tui s¶n mµ bán thõ ba ph¶i tr¶ hoÆc ph¶i giao cho bán b¶o ®¶m.*

- + Việc nhận các khoản tiền, tại sân mộ bản thờ ba phôi trả hoạc phôi giao cho bản bôo theo quy định của pháp luật hoạc theo thỏa thuận của các bên vấp trực tiếp cho vay vụ khách hàng vay tại hội đồng bôo. Trừnh từ, thì tộc nhận các khoản tiền, tại sân tộc thúc hiên theo quy định tại điểm 5.3 khoản 5 mục I phần B Thông t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC (hoạc tng t nh mục 1.3.3 phần xử lý tại sân bôo theo tho thu).
- + Trong trng híp bản thờ ba khng giao các khoản tiền, tại sân nãi trn theo yêu cầu của bên vấp trực tiếp cho vay, thx bên vấp trực tiếp cho vay cả quyền yêu cầu c quan nhm níc cả thêm quyền p đồng thì tộc bước bản thờ ba phôi giao tại sân theo quy định tại mục XI phần B Thông t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCSC hoạc khi kiôn ra Tba n.

c. Xử lý tại sân bôo theo quy định của pháp luật, tại sân gán liôn vớ tộc.

(i) Nguyên tắc:

- Việc xử lý tại sân bôo theo quy định của pháp luật, tại sân gán liôn vớ tộc tộc thúc hiên theo thỏa thuận của các bên vấp trực tiếp cho vay vụ khách hàng trong hội đồng tyn đồng, hội đồng bôo.
- Trng híp tại sân bôo theo quy định của pháp luật, tại sân gán liôn vớ tộc khng xử lý tộc theo thỏa thuận của bên vấp trực tiếp cho vay vụ khách hàng trong hội đồng, thx bên vấp trực tiếp cho vay khi kiôn tại Tba n.

(ii) Trừnh từ việc b, n tộc gi, quyền sở hữu tộc:

- Các bên vấp trực tiếp cho vay gọi hã s tộc nghp c quan nhm níc cả thêm quyền cho phđp b, n tộc gi, quyền sở hữu tộc; cô thó:
- + Sèi vớ quyền sở hữu tộc tộc thó chép của hế gia tộc, c, nhôn: UBND cấp huyện;

- + Sèi vúi quyÒn sô dông ®Êt ®· thÕ chÊp cña c,c tæ chøc : Ñỹ ban nh©n d©n cÊp tØnh.
- Hã s- ®Ò nghÞ cho phÐp b,n ®Êu gi, quyÒn sô dông ®Êt bao g¸m:
 - + S-n ®Ò nghÞ cho phÐp b,n ®Êu gi, quyÒn sô dông ®Êt;
 - + B¶n sao hîp ®¸ng tÝn dông, hîp ®¸ng b¶o ®¶m (S-n vÞ trùc tiÕp cho vay ký sao);
 - + B¶n sao giÊy chøng nhËn quyÒn sô dông ®Êt hoÆc giÊy chøng nhËn quyÒn sê h÷u nh÷ ë vµ quyÒn sô dông ®Êt ë hoÆc giÊy tê kh,c theo quy ®Þnh t¸i ®iÓm 7.3 kho¶n 7 m¸c I th«ng t 03 (S-n vÞ trùc tiÕp cho vay ký sao).
- Trong thêi h¹n 15 ngµy kÓ t¸i ngµy nhËn ®êc hã s-, Ñỹ ban nh©n d©n cÊp cã thÊm quyÒn s¸ ra c,c v'n b¶n tr¶ lêi theo c,c h¸ng nh sau:
 - + Ra v'n b¶n cho phÐp b,n ®Êu gi, quyÒn sô dông ®Êt ®èi vói trêng hîp ®êc chuyÓn nh¸ng quyÒn sô dông ®Êt;
 - + H¸ng dÉn cho l¸m c,c thñ t¸c cÇn thiÕt ®èi vói trêng hîp hã s- cha ®Çy ®ñ, sau ®ã ra v'n b¶n cho phÐp b,n ®Êu gi, quyÒn sô dông ®Êt;
 - + Tr¶ lêi b»ng v'n b¶n vÒ viÖc kh«ng ®êc b,n ®Êu gi, quyÒn sô dông ®Êt ®èi vói c,c lo¸i ®Êt kh«ng ®êc phÐp chuyÓn nh¸ng theo quy ®Þnh t¸i §iÓu 30 LuËt SÊt ®ai.

Lu ý:

Riêng về việc việc này được giao cho gia đình, các thành viên tham gia đều giữ, quyền sở hữu về việc này cả hai, cả hai đều không quy định tại Điều 9 Nghị định số 17/1999/NĐ-CP ngày 27/3/1999 của Chính phủ về thủ tục chuyển nhượng, chuyển nhượng cho thuê, cho thuê lại, thỏa mãn quyền sở hữu về việc này, thủ tục về việc này, thủ tục quyền sở hữu về việc này (sau đây gọi chung là Nghị định số 17).

- Sau khi nhận ủy ban nhân dân cấp cả thêm quyền cho pháp bộ, nhận ủy
gi, quyền sở hữu đất, các nhận và trực tiếp cho vay tiền hình các

thủ tục nhậm chức 2.2.2 và ủy quyền cho Trung tâm bảo hành để giám sát thực hiện việc bảo hành để quyền sở hữu được.

- Sau khi hoàn thành việc xử lý tại sân bóng để quản lý quyền sở hữu được, tại sân bóng liên với được, được và trực tiếp cho vay cả trách nhiệm quản lý các thủ tục xã hội và ký kết hợp đồng xử lý tại sân bóng để quản lý, xã hội chấp, xã hội và ký kết chấp và tiến hành thủ tục chuyển quyền sở hữu được, chuyển quyền sẽ dựa tại sân cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tại sân, trở thành hợp đồng Trung tâm bảo hành để giám sát thực hiện theo pháp luật về bảo hành để giám sát, tại sân. ([Phụ lục 12E](#) và [Phụ lục 12G](#))

d. Xử lý tại sân để với các doanh nghiệp khi chia, tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử.

(i) Nguyên tắc:

Khi hợp đồng vay, bên bóng liên quản lý doanh nghiệp chia, tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử, theo quy định của pháp luật hoặc quyết định của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, nếu doanh nghiệp không thể tiếp tục khi chia, tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử, thì các doanh nghiệp khác sau khi chia, tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử, phải chịu trách nhiệm nhận và thực hiện nghĩa vụ tiếp tục cho được và trực tiếp cho vay.

(ii) Sơ đồ liên tục thực hiện xử lý tại sân bóng để quản lý khi doanh nghiệp chia tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử:

- *Sơ đồ với doanh nghiệp chia, tách:*

Tại sân bóng để quản lý tiền vay không thể phân chia để tiếp tục với nghĩa vụ tiếp tục và các doanh nghiệp chia, tách không thể thỏa thuận với bên pháp bóng để quản lý. Các được và trực tiếp cho vay cả quyền xử lý tại sân để thu hồi tiếp tục khi doanh nghiệp chia, tách, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử

- *Sơ đồ với doanh nghiệp sáp nhập, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử:*

Tại sân bóng để quản lý cho các khoản tiếp tục của doanh nghiệp tiếp tục khi sáp nhập, sáp nhập, chuyển nhượng, các phần tử, để tiếp tục tiếp tục quản lý tại sân bóng để quản lý cho

nhụ níc cả thỀm quyỜn ,p đông c,c biỜn ph,p buéc b^n gi÷ tụi s¶n b¶o Ờ¶m ph¶i giao tụi s¶n b¶o Ờ¶m cho Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay ỜÓ xố lý theo quy Ờ¶nh cĩa ph,p luỀt.

f. Khai th,c, sỗ đông tụi s¶n b¶o Ờ¶m trong thêi gian cha xố lý.

- Trong thêi gian tụi s¶n b¶o Ờ¶m cha Ờíc xố lý ỜÓ thu hải nê, c,c Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay n^n khai th,c, sỗ đông tụi s¶n b¶o Ờ¶m hoÆc cho phĐp b^n b¶o Ờ¶m hoÆc uê quyỜn cho b^n thø ba khai th,c, sỗ đông tụi s¶n b¶o Ờ¶m theo Ờóng tÝnh n'ng vư c«ng đông cĩa tụi s¶n. ViỐc cho phĐp hoÆc uê quyỜn khai th,c, ph-ng thøc khai th,c vư viỐc xố lý hoa lĩ, lĩ tợc tợ viỐc khai th,c, sỗ đông tụi s¶n b¶o Ờ¶m ph¶i Ờíc lỀp thựnh v'n b¶n.
- Hoa lĩ, lĩ tợc thu Ờíc ph¶i h¹ch to,n ri^ng (trở trêng híp c,c Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay vư kh,ch hựng cĩa tho¶ thuỀn kh,c); sau khi trở Ời c,c chi phÝ cÇn thiỐt cho viỐc khai th,c, sỗ đông tụi s¶n (bao gảm: chi phÝ qu¶n lý, tu bæ, sỗa ch÷a tụi s¶n, c,c lo¹i thuỐ, phÝ khai th,c tụi s¶n vư c,c chi phÝ cÇn thiỐt, híp lý kh,c), sè tiỜn cßn l¹ Ờíc thanh to,n nê cho Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay theo quy Ờ¶nh t¹i môt VIII phÇn B Th«ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCŞC.

4.1.3.3. S¶nh gi, tụi s¶n b¶o Ờ¶m khi xố lý

- C,c Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay vư b^n b¶o Ờ¶m tho¶ thuỀn vỜ gi, xố lý tụi s¶n b¶o Ờ¶m t¹i thêi ỜiỐm xố lý vư lỀp bi^n b¶n tho¶ thuỀn viỐc Ờ¶nh gi, tụi s¶n.
- Trêng híp c,c Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay vư kh,ch hựng kh«ng tho¶ thuỀn Ờíc vỜ gi, xố lý tụi s¶n b¶o Ờ¶m th× viỐc Ờ¶nh gi, Ờíc tiỐn hựnh nh sau:

Tríc khi quyỐt Ờ¶nh gi, xố lý tụi s¶n b¶o Ờ¶m , Ờ-n vP trùc tiỐp cho vay thuª tæ chøc t vỀn, tæ chøc chuy^n m«n x,c Ờ¶nh gi, hoÆc tham kh¶o gi, Ờ· Ờíc tæ chøc t vỀn, tæ chøc chuy^n m«n x,c Ờ¶nh, gi, thùc tỐ t¹i Ờpa ph-ng vưo thêi ỜiỐm xố lý, gi, quy Ờ¶nh cĩa Nhụ níc (nỜu cĩa) vư c,c yỜu tè kh,c vỜ gi,.

- *Xổ lý sẽ tiến hành lốch do bên tại sân bóng rổ.*
- + Trong trường hợp sẽ tiến thu tức khi bên tại sân vụ c,c khoản thu tổ việc khai thác số đông tại sân bóng rổ trong thời gian cha xổ lý (sau khi trở về c,c chi phí cần thiết cho việc khai thác, số đông tại sân) bên sẽ nộp tiền trả lại xổ lý như sau:
 - ✓ Nếu có một số không phải chính lốch thỏa tức hoàn trả lại cho bên bóng rổ.
 - ✓ Trường hợp khách nộp vốn bên như sau khoản nộp khách trả với NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC mục như sau khoản nộp quý, hạn vụ khách nộp cả nguồn trả trả nộp sẽ tiến bên lại sau trả tức số đông trả trực tiếp trả nộp cho NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC, nếu không cả thỏa thuận khách giữa NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC với khách nộp.
 - ✓ Trường hợp khách nộp không bên nộp trả với NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC sẽ tiến bên lại sau trả tức trả lại cho khách nộp hoặc c, nên tức quyền thỏa khổ tại sân của khách nộp nếu khách nộp trả tức pháp luật x,c pháp luật trả chốt, một tỷ lệ (trả với c, nên) hoặc cho các nếu khách nộp trả gửi trả, pháp, sân (trả với các) theo quy pháp của pháp luật.
 - ✓ Trường hợp khách nộp trả trả c quan cả thêm quyền x,c pháp luật trả chốt, một tỷ lệ (trả với c, nên) hoặc trả gửi trả, pháp, sân (trả với các) như không cả nên, các trả thỏa khổ hoặc tức quản lý theo quy pháp của pháp luật sẽ tiến bên lại sẽ trả hạn to, vận thu nhập bắt buộc của NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC.
 - ✓ Trường hợp tại sân bóng rổ tức giao cho NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC theo bên, quyết pháp của to, nên trả cả hiểu lúc thi hành trả NHNo, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC tất khoản tiền

chánh lốch đã vự thàng b, o ngay cho c- quan thi hính ,n.

- + Trong trêng híp sè tiOn thu êic khi b,n tui sñn vự c,c khoñn thu tở viÖc khai th,c, sỏ dông tui sñn bño ãm trong thêi gian cha xỏ lý (sau khi trở ãi c,c chi phý cçn thiÖt cho viÖc khai th,c, sỏ dông tui sñn) nhá h-n sè nì phñi trñ, xỏ lý nh sau:

- √ B^n bño ãm cũ nghÜa vô tiÖp tởc trñ nì nÕu khoñn tiOn thu êic khàng ã ã thanh to,n khoñn nì phñi trñ vự nh÷ng chi phý li^n quan ãn viÖc xỏ lý tui sñn bño ãm.
- √ Sèi víi nì ãng nÕu sè tiOn b,n tui sñn bño ãm sau khi ã trở ãi c,c chi phý thùc tÖ, híp lý nãi tr^n mự khàng ã ã thu nì th× phçn chánh lốch êic xỏ lý b»ng nguấn dù phñg rñi ro cũa NHNo, C«ng ty thu^ mua tui chÝnh, C«ng ty AMC vự tiÖp tởc theo dãi, thu hải nì.

- *Trêng híp nhËn tui sñn:*

Trêng híp NHNo, C«ng ty thu^ mua tui chÝnh, C«ng ty AMC nhËn chÝnh tui sñn bño ãm ã thay thÖ cho viÖc thùc hiÖn nghÜa vô trñ nì, nÕu sè tiOn thu êic khi xỏ lý tui sñn lín h-n d nì cũa kh,ch húng tñi thêi ãiOm ký vñ bñn nhËn tui sñn bño ãm, th× phçn chánh lốch thõa thuéc quyÒn sè h÷u cũa NHNo, C«ng ty thu^ mua tui chÝnh, C«ng ty AMC. Ngíc lñi, nÕu tiOn thu êic tở viÖc xỏ lý tui sñn bño ãm khàng ã thu hải nì, th× phçn chánh lốch thiÖu êic xỏ lý b»ng nguấn dù phñg cũa NHNo, C«ng ty thu^ mua tui chÝnh, C«ng ty AMC.

Trêng híp b^n mua tui sñn khàng ã tiOn thanh to,n ngay.

Sèi víi nh÷ng tui sñn bño ãm b^n mua khàng cũ khñ nñng thanh to,n ngay ã thu nì, ã-n vP trùc tiÖp cho vay êic ,p dông ph-ng thóc thu nì tởng phçn theo khñ nñng thanh to,n cũa ngêi mua. S-n vP cho vay x,c ãpnh sè nì gèc, l-i, l-i qu, hñn vự c,c chi phý phñi thu tÝnh ãn nguy xỏ lý b,n tui sñn bño ãm.

- *Trêng híp mét tui sñn bño ãm cho nhiÒu nghÜa vô*

- + Trong trêng híp mét tui sñn êic sỏ dông ã bño ãm cho nhiÒu nghÜa vô tñi ã-n vP trùc tiÖp cho vay hoÆc ã-n vP kh,c thuéc

NHNo, nŌu phŕi xŏ lý tui sŕn Ớ thùc hiŌn mét nghŭa vô trŕ nŕ Ớn hŕn th× c, c nghŭa vô trŕ nŕ kh, c tuy cha Ớn hŕn cŏng Ớc coi lụ Ớn hŕn vự Ớc xŏ lý tui sŕn bŕo Ớm Ớ thu nŕ.

- + Sèi vŕi mét tui sŕn bŕo Ớm cho nhiŌu nghŭa vô trong trēng hŕp cho vay hŕp vèn, nŌu phŕi xŏ lý tui sŕn Ớ thùc hiŌn nghŭa vô trŕ nŕ Ớn hŕn, th× Ớc thanh to, n cho c, c thựnh viān tham gia theo tũ lŌ hŕp vèn.
- *Tŕng gi, trŕ tui sŕn bŕo Ớm vự/hoÆc tui sŕn Ớc mua bŕo hiŌm*
- + Trēng hŕp bān bŕo Ớm lụm tŕng gi, trŕ tui sŕn bŕo Ớm (nh sŏa ch÷a hoÆc nŏng cĒp tui sŕn...) trong qu, tr×nh trùc tiŌp quŕn lý, sŏ dŏng tui sŕn bŕo Ớm, th× phŒn gi, trŕ tŕng thām cŕa tui sŕn bŕo Ớm Ớc coi lụ mét phŒn trong gi, trŕ tui sŕn bŕo Ớm Ớ bŕo Ớm thùc hiŌn nghŭa vô ban Ớc. Khi xŏ lý tui sŕn bŕo Ớm, Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay Ớc thanh to, n nŕ tũ cŕ phŒn gi, trŕ tŕng thām cŕa tui sŕn bŕo Ớm.
- + Trong trēng hŕp tui sŕn bŕo Ớm Ớc mua bŕo hiŌm, th× tiŌn bŕo hiŌm do c- quan bŕo hiŌm trŕ Ớc trŕ trùc tiŌp cho Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay Ớ thu nŕ. Sè tiŌn nựy sŕ Ớc đŕng Ớ thanh to, n khoŕn nŕ cŕa bān bŕo Ớm.

4.1.3.5. Thŕi tŏc yāu cŒu bān gi÷ tui sŕn bŕo Ớm phŕi giao tui sŕn bŕo Ớm cho Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay:

Sŕn vŕ trùc tiŌp cho vay Ớc , p dŏng c, c biŌn ph, p sau Ớy:

- Yāu cŒu bān gi÷ tui sŕn bŕo Ớm giao tui sŕn bŕo Ớm Ớang quŕn lý cho Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay.
- Sau khi Ớc , p dŏng biŌn ph, p trān mự bān gi÷ tui sŕn bŕo Ớm vĒn kh«ng giao tui sŕn bŕo Ớm, Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay gŏi vŕn bŕn tŕi Uū ban nhŏn đŏn vự c- quan C«ng an n-i c trŏ cŕa bān bŕo Ớm hoÆc n-i cā tui sŕn bŕo Ớm Ớ nghŕ phēi hŕp, hŒ trŕ thu hāi tui sŕn bŕo Ớm.
- Trong trēng hŕp bān thŏ ba gi÷ tui sŕn bŕo Ớm, Ớn vŕ trùc tiŌp cho vay th«ng b, o cho bān bŕo Ớm phēi hŕp vŕi Ớn vŕ trùc tiŌp

cho vay bước bản ghi tại sổ n bño ðm phñi giao tại sổ n bño ðm cho ðn vñp trực tiếp cho vay.

- Sau khi hốt thôi hñn ðn ðnh trong thñng bñp ðp đông biñn phñp bước giao tại sổ n mụ bản ghi tại sổ n bño ðm khñng giao tại sổ n ðó xử lý, ðn vñp trực tiếp cho vay tiến hành thu gi÷ tại sổ n bño ðm cũng với sù hñ trñ của Ủy ban nhñn ðñn vụ cñ quan Cñng an (xem [Phô lôc 12H](#)).

4.2. Bño ðm tiến vay bñng tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay

Trẻng hñp ðp đông:

- Chi nhñnh ðñc quyñn lựa chñn ðp đông viñc bño ðm tiến vay bñng tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay, nñu khñch hñng vay vụ tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay ðp ðng ðñc cñc ðiñu kiñn quy ðñnh của viñc bño ðm bñng tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay nñu tñi môc 4.2.1 dñi ðcy.
- Ngoñi ra, chi nhñnh ðñc quyñn cho vay cả bño ðm bñng tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay khi ChÝnh phñ, Thñ tñng ChÝnh phñ quyñt ðñnh giao cho NHNo cho vay ðèi với khñch hñng vay vụ ðèi tñng vay trong mét sè trẻng hñp cô thó.

4.2.1. - ñiñu kiñn ðp đông bño ðm tiến vay bñng tại sổ n hñnh thñnh tổ vñn vay:

4.2.1.1. ñèi với khñch hñng vay:

- *Cả khñ nñng tại chÝnh vụ cả cñc nguñn thu hñp phñp ðó thúc hiñn nghñuñ vô trñ nñ.*
- *Cả dù ðn ðçu t phñng ðn sổ n xuñt, kinh doanh, ðpçh vô khñ thi vụ cả hiñu quñ, hoñc cả dù ðn, phñng ðn phñc vô ðèi sèng khñ thi phñ hñp với quy ðñnh của phñp luñt.*
- *Cả mñc vñn tù cả (vñn của chñ sẽ h÷u) tham gia vụ dù ðn ðçu t vụ gi, trñ tại sổ n bño ðm tiến vay bñng cñc biñn phñp cçm cè, thó chñp, bño lñnh bñng tại sổ n của bản thñ ba ðp ðng ðñc 1 trong 3 trẻng hñp sau ðcy:*

- + Cả mức vền tù cả tham gia vµo dù ,n ®Çu t hoÆc ph-ng ,n s¶n xuÊt kinh doanh, dÞch vù, ®Êi sêng, tòi thiÓu b»ng 15% tæng mức vền ®Çu t.
- + Cả mức vền tù cả tham gia vµo dù ,n ®Çu t hoÆc ph-ng ,n s¶n xuÊt kinh doanh, dÞch vù, ®Êi sêng céng víi gi, trÞ tùi s¶n b¶o ®¶m tiÒn vay b»ng c,c biÖn ph,p cÇm cè, thÕ chÊp, b¶o l-nh b»ng tùi s¶n cña b¹n thø ba tòi thiÓu b»ng 15% tæng mức vền ®Çu t.
- + Cả gi, trÞ tùi s¶n b¶o ®¶m tiÒn vay b»ng mét hoÆc nhiÒu biÖn ph,p cÇm cè, thÕ chÊp, b¶o l-nh b»ng tùi s¶n cña b¹n thø ba tòi thiÓu b»ng 15% tæng mức vền ®Çu t.

4.2.1.2. Sèi víi tùi s¶n h×nh thñnh tõ vèn vay

- Tùi s¶n ®íc h×nh thñnh tõ vèn vay ðĩng lµm b¶o ®¶m tiÒn vay ph¶i x,c ®Þnh ®íc.
- + QuyÒn sè h÷u hoÆc quyÒn qu¶n lý sô ðông cña kh,ch hùng vay: Sèi víi tùi s¶n cña doanh nghiÖp nhµ níc ph¶i x,c ®Þnh ®íc quyÒn qu¶n lý, sô ðông cña doanh nghiÖp ®ã vµ ®íc ðĩng ®Ó b¶o ®¶m tiÒn vay theo quy ®Þnh cña ph,p luËt. Sèi víi tùi s¶n lµ bÊt ®éng s¶n g¾n liÒn víi ®Êt th× kh,ch hùng vay ph¶i cã giÊy chøng nhËn quyÒn sô ðông ®Êt cña khu ®Êt mụ tr¹n ®ã tùi s¶n s¶i ®íc h×nh thñnh vµ ph¶i hµm thñnh c,c thñ tc vÒ ®Çu t x©y ðĩng theo quy ®Þnh cña ph,p luËt.
- + Tùi s¶n ®íc phÐp giao dÞch vµ kh«ng cã tranh chÊp.
- Sèi víi tùi s¶n h×nh thñnh tõ vèn vay lµ vËt t hùng ho, ®-n vÞ trùc tiÕp cho vay ph¶i cã kh¶ nng qu¶n lý gi,m s,t tùi s¶n b¶o ®¶m.
- Sèi víi tùi s¶n mụ ph,p luËt cã quy ®Þnh ph¶i mua b¶o hiÓm th× kh,ch hùng vay ph¶i cam kết mua b¶o hiÓm trong suèt thêi h¹n vay vèn khi tùi s¶n ®· ®íc h×nh thñnh ®a vµo sô ðông.

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 phần 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 báo cáo tình hình thực hiện vốn vay:

Vào cuối năm tài chính từ thiện tích lũy nhận tại sổ báo cáo tình hình thực hiện vốn vay gửi trình từ thiện tích lũy nhận tại sổ báo cáo tình hình thực hiện vốn vay theo quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, chỉ định phụ lục kèm theo, gửi về, gửi về cơ quan quản lý theo điều kiện, trình từ thiện tích lũy nhận với quy định của pháp luật.

- Híng đến khách hàng lập hồ sơ cung cấp báo cáo tình hình thực hiện vốn vay phải hợp với các điều kiện quy định. Trong trường hợp báo cáo tình hình thực hiện vốn vay theo quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, chỉ định phụ lục kèm theo, gửi về, gửi về cơ quan quản lý theo điều kiện, trình từ thiện tích lũy nhận với quy định của pháp luật.
- Việc thêm bớt biên pháp báo cáo tình hình thực hiện vốn vay theo quy định của pháp luật thêm bớt biên pháp báo cáo tình hình thực hiện vốn vay. Bộ, cơ quan thêm bớt tại sổ báo cáo kết hợp chung với bộ, cơ quan thêm bớt cho vay và phụ lục ghi rõ:

- + Khách hàng cần nêu rõ điều kiện báo đảm tiền vay bằng tài sản hính thành tổ vèn vay hay không?
- + Giá trị tài sản hính thành tổ vèn vay ước định làm báo đảm?
- + Phân tích điều kiện, phương pháp quản lý tài sản báo đảm hính thành tổ vèn vay. Nghiên cứu kỹ về điều kiện báo đảm, số đông, pháp chế/ pháp đảm cần gì? của tài sản, các hợp đồng cả liên quan (nh hợp đồng thuê kho,...)
- + Phân tích khả năng chuyển nhượng của tài sản theo chấp cạm cè.
- + Các cam kết của khách hàng và biện pháp thay thế khi các cam kết báo đảm bằng tài sản hính thành tổ vèn vay bị vi phạm.
- + Chi nhánh cần thực hiện việc khảo sát thực tế pháp đảm tại sản sở/ địa hính thành, cần gì? Việc khảo sát việc thực tế kết hợp với khảo sát khi cho vay.
- + Trong trường hợp các tài sản khả đảm pháp, khả các pháp ước cần lĩnh... nên vẫn trực tiếp cho vay phải thu bản thảo 3 bộ các tài liệu cho vay, cần quan tâm chuyển mục đích cho vay nên gì, pháp pháp tại sản.

4.2.3.1. Các pháp giá trị tài sản báo đảm hính thành tổ vèn vay:

Giá trị của tài sản hính thành tổ vèn vay được ước định pháp mục cho vay và ký hợp đồng báo đảm ước các pháp trên cần sẽ phương pháp, dù pháp duy nhất và/hoặc ước nên vẫn trực tiếp cho vay chấp nhận. Lưu ý về các trường hợp tại sản hính thành tổ vèn vay gần liên với ước hoặc tại sản khách thực quyền số đông ước và các tài sản khách cùng sở tại sản theo chấp tài nên vẫn trực tiếp cho vay. Việc các pháp giá trị của quyền số đông ước và các tài sản khách gần liên với tài sản hính thành tổ vèn vay thực hiện nh theo chấp cạm cè thông thường.

4.2.3.2. Lập hợp đồng báo đảm tại sản hính thành tổ vèn vay

- + Hợp đồng cạm cè, theo chấp tại sản hính thành tổ vèn vay ước lập thành văn bản theo mẫu. Tuỳ tổng trường hợp cụ thể, nên vẫn trực tiếp cho vay thỏa thuận với khách hàng vay về ước bổ sung hoặc thay thế 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 tại sân hẻm thạnh tổ vèn vay, đồng ký giao dịch bảo đảm với việc bảo đảm bảo lãnh tại sân hẻm thạnh tổ vèn vay thực hiện theo quy định của pháp luật về giao dịch bảo đảm. Hợp đồng cầm cố, thế chấp tại sân hẻm thạnh tổ vèn vay cả chứng nhận của Công chứng Nhà nước hoặc chứng thực của Ủy ban nhân dân cấp cả thêm quyền nêu các bên cả thỏa thuận, trở trên hợp pháp luật cả quy định khác.

4.2.4. Theo dõi, quản lý và ký kết hợp đồng thế chấp bauxite

Trong suốt quá trình tại sân hẻm thạnh bảo lãnh vèn vay, các bên bên đồng cả trách nhiệm theo dõi sự tiến hành kiểm tra tiến độ thực hiện. Tuân theo nội dung cam kết thỏa thuận, ngay khi cả thời gian bảo lãnh hết hạn, trở cả tại sân, các bên bên đồng cũng trên phải phải (trong trên hợp đồng thời cả thời gian bảo lãnh ban hành) thực hiện các bên gì, trở tại sân thời chấp nhận thực sự hẻm thạnh và ký kết hồ sơ hợp đồng bauxite cho hợp đồng thế chấp.

Thời điểm các bên gì, trở tại sân hẻm thạnh bảo lãnh vèn vay và ký kết hợp đồng thế chấp bauxite thêm nhất nên thực hiện ngay khi cả bên bảo lãnh hoàn công, bên bảo lãnh quyết toán hoặc khi công trình đủ để bắt đầu vận hành.

4.2.5. Nhận, quản lý và xử lý tại sân bảo đảm hẻm thạnh tổ vèn vay:

Sau khi hoàn thành tổng hồ sơ hợp đồng, Chi nhánh thực hiện việc nhận/giao quản lý tại sân thời chấp cầm cố, quản lý và xử lý tại sân bảo đảm hẻm thạnh tổ vèn vay theo trình tự và thủ tục nhận nhận bàn giao tại sân thời chấp cầm cố nêu tại mục 4.1.1; 4.1.2 và 4.1.3.

4.3. Cho vay khách cả bảo đảm bảo lãnh tại sân

Trên hợp đồng đồng

- Sản xuất trực tiếp cho vay các quyền cần để chặn các hạn chế của điều kiện bảo đảm đồng cho vay khách cả bảo đảm bảo lãnh tại sân.
- Sản xuất trực tiếp cho vay các đồng cho vay khách cả bảo đảm bảo lãnh tại sân trong trên hợp đồng Chính phủ, Thủ Tạng Chính phủ cả quy định về cho vay khách cả bảo đảm bảo lãnh tại sân với các hạn chế vay và nhu cầu vay và cần có.

- S-n vP trùc tiÛp cho vay kh«ng ®íc cho vay kh«ng cũ ®¶m b¶o b»ng tui s¶n ®èi víi c,c ®èi tìng:
 - + Tæ chøc kiÓm to,n, kiÓm tra viªn ®ang kiÓm to,n l-i tæ chøc tÝn dông, KÕ to,n trëng, Thanh tra viªn.
 - + Doanh nghiÖp cũ mét trong nh÷ng ®èi tìng lụ Thụnh viªn Hái ®ång qu¶n trÞ, ban kiÓm so,t, Tæng gi,m ®èc (Gi,m ®èc), Phã tæng gi,m ®èc (Phã gi,m ®èc) cũa Tæ chøc tÝn dông, nghi thÈm ®Þnh xÐt duyÖt cho vay, Bè mÑ vớ chång con cũa thụnh viªn H§QT, ban kiÓm so,t, Tæng Gi,m ®èc (Gi,m ®èc), Phã Tæng gi,m ®èc (Phã Gi,m ®èc) sẽ h÷u trên 10% vèn RiÖu lÖ cũa doanh nghiÖp ®ã.

4.3.1. *§iÒu kiÖn ®èi vi khách hàng vay không c b¶o ®¶m b»ng ti s¶n.*

- Sô đông vèn vay cã hiÖu qu¶ vµ tr¶ nê gèc, l-i vèn vay ®óng h¹n tÝnh to, n t-i thêi ®iÓm ký kÕt híp ®ång tÝn đông kh«ng cã nê gèc qu, h¹n hoÆc chÈm tr¶ l-i vèn vay ®èi víi NHNo vµ c,c Tæ chøc tÝn đông kh,c.
- Nê gèc qu, h¹n, l-i vèn vay chÈm tr¶ kh«ng bao gãm nê khoan, nê ®ic gi-n, nê chê xö lý theo quy ®Þnh cña ChÝnh phñ vµ l-i vèn vay chÈm tr¶ ph,t sinh tã kho¶n nê nuy.
- Cã dù ,n ®Çu t, ph-ng ,n s¶n xuÊt, kinh doanh, dÞch vô kh¶ thi cã hiÖu qu¶; hoÆc cã dù ,n ®Çu t, ph-ng ,n phôc vô ®êi sèng kh¶ thi, phñ híp víi quy ®Þnh cña ph,p luÊt.
- Cã kh¶ n¨ng t¶i chÝnh ®Ó thùc hiÖn nghÜa vô tr¶ nê.
- Cam kÕt thùc hiÖn biÖn ph,p b¶o ®¶m b»ng t¶i s¶n theo yªu cÇu cña ®-n vP trùc tiÕp cho vay nÕu sô đông vèn vay kh«ng ®óng cam kÕt trong híp ®ång tÝn đông ®ång thêi cam kÕt tr¶ nê tríc h¹n nÕu kh«ng thùc hiÖn ®ic c,c biÖn ph,p b¶o ®¶m b»ng t¶i s¶n theo quy ®Þnh.
- Riêng ®èi víi c,c doanh nghiÖp, ®Ó ®ic vay kh«ng cã b¶o ®¶m b»ng t¶i s¶n, ngoai c,c ®iÖu kiÖn nh trªn cßn ph¶i lµ kh,ch hùng

tỷ lệ (theo tiêu chí tài sản thế chấp và xếp hạng tín dụng)

- Trùng hợp khi, chỉ hạn chế vay cả nhà ở và đất đai để vay không cả bất động sản, nên vẫn trực tiếp cho vay và khi, chỉ hạn chế cả thời hạn trả nợ và việc bán trả ba lần vay và nên lúc tại chính cam kết trả thì thay bằng văn bản, nếu khi, chỉ hạn chế vay không trả lãi.

4.3.2. Trùng hợp cho vay không bất động sản và đất đai theo chế độ phân cấp Chính phủ

Trùng hợp khi, chỉ hạn chế hoặc nhu cầu vay và cần có thời hạn Chính phủ hoặc Thủ tướng Chính phủ chế độ phân cấp cho vay không cả bất động sản và đất đai. Nên vẫn trực tiếp cho vay và ý kiến sẽ vẫn ở sau:

- Thực hiện đúng các quy định phân cấp Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và với khoản cho vay lãi chế độ phân cấp và tuân thủ các quy định của pháp luật trong quá trình xem xét cho vay, kiểm tra sổ đăng ký và vay và thu hồi lãi (bao gồm cả gốc và lãi).
- Tách biệt theo dài hạn các khoản cho vay theo chế độ phân cấp và, có các khoản huy động và, khi, nên thu hồi lãi, kiểm soát xử lý những tồn tại trong các trùng hợp không thu hồi lãi thì theo quy định.
- Trùng hợp phát sinh tồn tại các khoản vay theo chế độ phân cấp của Chính phủ do nguyên nhân khi, chỉ quan trọng việc xử lý theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN VN.

4.3.3. Hạn mức cho vay không cả bất động sản và đất đai

Những khi, chỉ hạn chế, phần nợ nhà ở và đất đai cho vay không cả bất động sản và đất đai, Giám đốc NHCV lãi quy định phân cấp cho vay không cả bất động sản và đất đai nên với một khi, chỉ hạn chế trả lãi và phần quy định cho vay của chi nhánh.

4.3.4. Giới hạn theo hạn mức cho vay không cả bất động sản và đất đai

- Sẽ với khi, chỉ hạn chế theo quy định của Chính phủ:

- + Sẽi vớí hế n«ng d©n, trang tr¹i: GiÊy chøng nhÊn quyÒn sô dông ®Êt hoÆc giÊy x,c nhÊn cña UBND x., phêng, thÞ trÊn vÒ diÖn tÝch ®Êt ®ang sô dông kh«ng cã tranh chÊp.
- + Sẽi vớí híp t,c x· lụm dÞch vô cung øng vÊt t, c©y con giềng: Híp ®ãng tiªu thô.
- + Sẽi vớí híp t,c x· s¶n xuÊt hụng xuÊt khÈu, lụng nghÒ truyền thèng: Híp ®ãng xuÊt khÈu hoÆc ®-n ®Æt hụng kh¶i thi
- Sẽi vớí kh,ch hụng ®,p øng c,c ®iÖu kiÖn cho vay kh«ng cã b¶o ®¶m b»ng tụi s¶n:
 - + Biªn b¶n hãp húi ®ãng tÝn dông thèng nhÊt cho vay kh«ng cã b¶o ®¶m b»ng tụi s¶n trong ®ã nªu râ nh÷ng c'n cø ®Ó thèng nhÊt cho vay kh«ng cã b¶o ®¶m b»ng tụi s¶n.
 - + Cam kÕt thùc hiÖn biÖn ph,p b¶o ®¶m tiÒn vay trong trêng híp sô dông vèn vay kh«ng ®óng cam kÕt trong híp ®ãng tÝn dông.
 - + C,c giÊy tê theo quy ®Þnh vÒ bé hã s- b¶o ®¶m tiÒn vay b»ng tụi s¶n cÇm cè, thÕ chÊp, b¶o l-nh trong trêng híp ph¶i thùc hiÖn b¶o ®¶m b»ng tụi s¶n.

8. S¶nh kx ®,nh gi, l¹i tụi s¶n ®¶m b¶o

SÓ tr,nh rñi ro, gi, trÞ tụi s¶n ®Þnh kx Ýt nhÊt lµ 06 th,ng ph¶i ®íc ®,nh gi, l¹i 01 lÇn vµ ngay sau khi cã sù biÖn ®éng lín vÒ gi, trÞ tụi s¶n/gi, trÞ tụi s¶n bÞ gi¶m do tụi s¶n hao mßn, l¹c hÈu (gi¶m gi, tr¹n 10% so vớí lóc nhÊn thÕ chÊp, cÇm cè) tr¹n thÞ trêng.

Tr¹n c- sê ®,nh gi, l¹i tụi s¶n b¶o ®¶m, c,c ®-n vÞ cho vay trùc tiÕp yªu cÇu kh,ch hụng bæ sung tụi s¶n b¶o ®¶m hoÆc gi¶m gi, trÞ d nî t-ng øng cho phĩ híp vµ lÊp híp ®ãng b¶o ®¶m bæ sung theo quy ®Þnh.

9. Phô lôc**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 ph©n tÝch ®iÒu kiÖn b¶o ®¶m, c,c c,n bé trùc tiÕp cho vay vµ c,n bé thÈm ®Þnh ph¶i qu,n triÖt t têng: Nguồn tr¶ nî ng©n hµng an toµn nhÊt, c¬ b¶n nhÊt lµ nguån thu tã dù ,n do ®ã dù ,n vay vèn ph¶i cã hiÖu qu¶, cã l-i. V× vËy ®iÒu kiÖn tiªn quyÕt khi xÐt duyÖt chi vay lµ tÝnh kh¶ thi vµ vµ hiÖu qu¶ cña dù ,n. Tµi s¶n thõ chÊp, cÇm cè hoÆc b¶o l-nh lµ c,c nguån thu dù ph¶ng trong trêng hîp kã ho¹ch tr¶ nî cña kh,ch hµng kh¶ng thó thùc hiÖn ®íc.

Ngoµi néi dung vµ kãt qu¶ thÈm ®Þnh tµi s¶n b¶o ®¶m (theo híng dÉn cña NHNo), c'n cø vµo biªn b¶n kiÓm ®Þnh tµi s¶n thõ chÊp, kh¶o s,t thùc tã vµ nghiªn cøu cña c,c c,n bé, néi dung ph©n tÝch ghi trªn giÊy tê tr×nh cßn ph¶i thó hiÖn ®íc:

1. Sèi víi cho vay kh¶ng cã ®¶m b¶o:

- C¬ sè ph,p lý cña viÖc cho vay kh¶ng cã b¶o ®¶m (Dùa vµo c,c v'n b¶n nµo)
- So s,nh víi c,c ®iÒu kiÖn cho vay kh¶ng cã ®¶m b¶o theo quy ®Þnh cña NHNo vµ c,c quy ®Þnh kh,c cã liªn quan.
- Sèi chiÖu d nî víi m¸c cho vay kh¶ng cã ®¶m b¶o §-n vÞ trùc tiÕp cho vay ®íc phÐp thùc hiÖn.

2. Sèi víi cho vay cã b¶o ®¶m b»ng tµi s¶n cña kh,ch hµng

- Tªn, c¬ sè ph,p lý, giÊy tê ph,p lý cña tµi s¶n b¶o ®¶m, ph¶i tr¶ lêi ®íc tµi s¶n thõ chÊp cã ph¶i hîp víi quy ®Þnh kh¶ng.
- Tríc vãng cña tµi s¶n, sù tranh chÊp, thõa kã, ®¸ng sè h÷u.....
- TrÞ gi,, xu híng biÖn ®éng gi, c¶ (t'ng, gi¶m), dù kiÖn trÞ gi, ph,t m¹i khi ®Ön h¹n tr¶ nî, kh¶ n'ng ph,t m¹i trªn thÞ trêng. C¬ sè ph,p lý cña viÖc ®Þnh gi, tµi s¶n.

- Khi n^hng, ph^hng, n qu^hn lý t^hi s^hn.
- S^hi chi^hu v^hi d^h n^h vay, x^hc ^hpn^h t^h l^h % vay so v^hi t^hi s^hn b^ho ^hpm (l^h ý: S^hi v^hi t^hi s^hn c^h t^hyn^h thanh kho^hn cao nh^h s^he ti^hot ki^hom, tr^hi phi^hu, k^h phi^hu.... m^hoc cho vay t^hi ^ha trong gi^hi h^hn gi, tr^hp t^hi s^hn b^ho ^hpm, b^ho ^hpm thu n^h g^hec v^hm l^hi. S^hi v^hi c^hc t^hi s^hn kh^hc b^hngtr^hp gi^h).
- Th^hn t^hoc c^hm c^h, k^hot qu^h ^hng ký giao d^hch b^ho ^hpm, th^hi gian v^hm m^hoc b^ho hi^hom t^hi s^hn (N^ho t^hi s^hn ph^hi b^ho hi^hom theo quy ^hpn^h c^ha ph^hp l^hEt).

3. S^hi v^hi b^ho l^hnh b^hng t^hi s^hn c^ha b^hn th^h 3:

- N^hu r^h c^hc y^hu t^he v^ho t^hi s^hn c^ha b^hn th^h 3.
- N^hu r^h m^hi quan h^h gi^ha ng^hi ^hi vay v^hm ng^hi b^ho l^hnh.
- N^hi dung cam k^hot, th^hi h^hn cam k^hot, ^hi^hou ki^hon cam k^hot (n^hu c^ha)

4. S^hi v^hi vi^hoc b^ho ^hpm b^hng t^hi s^hn h^hxnh th^hpn^h t^ho v^hen vay

- N^hu r^h cam k^hot th^h ch^hep t^hi s^hn h^hxnh th^hpn^h t^ho v^hen vay v^hm c^hc ^hi^hou ki^hon kh^hc c^ha kh^hch h^hng.
- N^hu r^h c^hng v^hn c^ha Ch^hyn^h ph^hn cho ph^hep ^hic b^ho ^hpm b^hng t^hi s^hn h^hxnh th^hpn^h t^ho v^hen vay (n^hu vi^hoc ^hpm b^ho b^hng t^hi s^hn h^hxnh th^hpn^h t^ho v^hen vay theo ch^h th^h c^ha Ch^hyn^h ph^hn).

Lu ý c^hc nguy^hn t^h4c: N^hu c^hm c^h b^hng h^hng ho, th^h c^hn ph^hi n^hu r^h h^hp ^hang thu^h kho b^hn th^h ba, hay ^ho t^hi kho ^hn v^hp, kho ng^hon h^hng (n^hu c^ha; T^hn ch^hn kho, uy t^hyn c^ha ch^hn kho; Ph^hi c^ha cam k^hot c^ha kh^hch h^hng khi h^hng xu^het kh^hi kho ph^hi c^ha gi^hey gi^hi ch^hep c^ha Ng^hon h^hng. H^hng b^hn ^hon ^hou th^h ph^hi chuy^hon h^hot ti^hon tr^h n^h Ng^hon h^hng.

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 thanh lý tài sản bảo đảm tại đơn vị trực tiếp cho vay, nghĩa vụ của bên bảo đảm và bên thế chấp tại đơn vị bảo đảm theo quy định theo Điều khoản 4, 5 thanh toán

1. Quyền của Đơn vị trực tiếp cho vay:

- Yêu cầu của bên bảo đảm cũng 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 Điều 2.2 khoản 2 mục I phần B.
- Khai thác, sở hữu tại đơn vị bảo đảm hoặc cho phép bên bảo đảm hoặc thuê quyền cho bên thế chấp khai thác, sở hữu tại đơn vị bảo đảm theo quy định tại mục VI phần B.
- Yêu cầu bên bảo đảm hoặc bên thế chấp không thực hiện khai thác, sở hữu tại đơn vị bảo đảm nếu việc khai thác, sở hữu đã gây nguy cơ lùm mịt gì, trở ngại lùm mịt gì, trở ngại tại đơn vị.
- Thanh toán lãi tiền gốc thu về lãi, lãi tức thu về tiền lãi thực hiện khai thác, sở hữu tại đơn vị bảo đảm sau khi đơn vị chỉ phí cần thiết cho việc khai thác, sở hữu tại đơn vị.
- Yêu cầu bên thế chấp tại đơn vị phải giao tại đơn vị bảo đảm nếu cần một trong các hình vi sau:
 - + Không giao tại đơn vị bảo đảm theo yêu cầu của đơn vị trực tiếp cho vay.
 - + Không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các biện pháp bảo đảm về tài sản bảo đảm.
 - + Từ ý kiến hình phạt vi phạm, trao đổi, tặng cho, cho thuê, cho mượn, gặt vền liên doanh, tẩu tán, lùm mịt háng, mịt mịt tại đơn vị bảo đảm.

- + Cả hính vi kh, c g©y ra nguy c- lụm h háng, mÊt m, t tụi s¶n b¶o ®¶m.
- Trong trêng híp b¶n gi÷ tụi s¶n kh«ng giao tụi s¶n theo yªu cÇu c¶a tæ chøc tÝn dõng, ®-n vP trùc tiÕp cho vay c¶ quyÒn yªu cÇu c- quan nhự níc c¶ thÈm quyÒn buéc b¶n gi÷ tụi s¶n b¶o ®¶m ph¶i giao tụi s¶n theo quy ®Þnh t¶i môc XI phÇn B th«ng t 03.
- C, c quyÒn kh, c theo quy ®Þnh c¶a ph, p luËt.

2. NghÜa vô c¶a b¶n b¶o ®¶m

- Cïng ®-n vP trùc tiÕp cho vay thùc hiÖn c, c b¶n ph, p cÇn thiÕt chuÈn bP cho viÖc xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m theo yªu cÇu c¶a §-n vP trùc tiÕp cho vay theo quy ®Þnh t¶i ®iÓm 2.2. môc I phÇn B th«ng t 03.
- Kh«ng ®íc tù ý b, n, khai th, c, sø dõng, cho thuª, cho mìn tụi s¶n b¶o ®¶m nõu kh«ng ®íc §-n vP trùc tiÕp cho vay chÊp thuËn.
- Kh«ng ®íc huû ho¶i, tÈu t, n, trao ®æi, tÆng tụi s¶n b¶o ®¶m, sø dõng tụi s¶n b¶o ®¶m hoÆc c¶ hính vi kh, c g©y thiÕt h¶i ®Õn tụi s¶n b¶o ®¶m.
- B¶o qu¶n, gi÷ g×n tụi s¶n b¶o ®¶m, giao tụi s¶n b¶o ®¶m vµ c, c giÊy tê liªn quan ®Õn tụi s¶n b¶o ®¶m ®Ó gắp vèn liªn doanh, lụm h háng, mÊt m, t tụi s¶n b¶o ®¶m khi nhËn ®íc yªu cÇu c¶a c, c §-n vP trùc tiÕp cho vay.
- C, c nghÜa vô kh, c theo quy ®Þnh c¶a ph, p luËt.

3. NghÜa vô c¶a b¶n thø ba gi÷ tụi s¶n b¶o ®¶m

B¶n thø ba gi÷ tụi s¶n b¶o ®¶m c¶ nghÜa vô b¶o qu¶n vµ giao tụi s¶n b¶o ®¶m cho §-n vP trùc tiÕp cho vay nh quy ®Þnh ®èi vớ b¶n b¶o ®¶m t¶i c, c tiÕt b, c, d vµ ® ®iÓm 4.2 kho¶n 4 môc I phÇn B th«ng t 03.

PHỤ LỤC 12C.
HÌNH THỨC TỰ BÁN CÔNG KHAI TRÊN THỊ TRƯỜNG

1- Ợi Ờu ki Ờn ch ản h ảnh th ợc t ư ờn:

- Tuú v ợo t ảnh h ảnh, Ời Ờu ki Ờn c ợ th Ớ t ư n ưi th ợc hi Ờn, t ư ợnh ch Ớt t ưi s ợn, ng ời c ả th Ờm quy Ờn quy Ớt Ờ ợnh h ảnh th ợc x ợ lý t ưi s ợn b ợo Ờ ợm Ời ợ ch ản h ảnh th ợc t ư b ợn c ợng khai t ưi s ợn b ợo Ờ ợm tr ản th ợ tr ờng.
- Nh ợng ng ời kh ợng Ời ợ tham gia Ờ Ớu gi, t ưi s ợn.
 - + Ng ời kh ợng c ả quy Ờn mua t ưi s ợn Ờ Ớu gi, theo quy Ờ ợnh c ả ph, p lu Ớt.
 - + Ng ời kh ợng c ả n ợng l ợc h ợnh vi d ợn s ợ, ng ời m Ớt n ợng l ợc h ợnh vi d ợn s ợ, ng ời b ợ h ợn ch Ớ n ợng l ợc h ợnh vi d ợn s ợ theo quy Ờ ợnh c ả ph, p lu Ớt.
 - + Ng ời c ả th Ờm quy Ờn quy Ớt Ờ ợnh h ảnh th ợc b ợn t ưi s ợn b ợo Ờ ợm, c, c th ợnh vi ản H Ới Ờ ợng x ợ lý t ưi s ợn b ợo Ờ ợm, nh ợng ng ời tr ợc ti Ớp tham gia Ời Ờu h ợnh vi Ớc b ợn Ờ Ớu gi, t ưi s ợn v ợ cha, m Ớ, v ợ, ch ợng, con c ả nh ợng ng ời tr ản.
 - + T ợ ch ợc, c, nh ợn Ờ ợ tr ợc ti Ớp tham gia Ờ ợnh gi, t ưi s ợn v ợ cha, m Ớ, v ợ, ch ợng, con c ả ng ời tr ợc ti Ớp tham gia Ờ ợnh gi, t ưi s ợn.
- Ng ời tham gia Ờ Ớu gi, ph ợi ti Ớn h ợnh Ờ ợng ký mua t ưi s ợn ch Ớm nh Ớt l ợ hai (2) ng ợy tr ợc ng ợy m Ớ phi ản b ợn Ờ Ớu gi, t ưi s ợn v ợ Ờ Ớt tr ợc m Ớt kho ợn ti Ờn l ợ n ợm ph ợn tr ợm (5%) gi, kh ời Ời Ớm c ả t ưi s ợn b ợn Ờ Ớu gi, tr ợ tr ờng h ợp t ưi s ợn b ợn Ờ Ớu gi, l ợ Ờ ợng s ợn c ả gi, kh ời Ời Ớm d ợi m Ới tri Ớu Ờ ợng (10.000.000 Ờ).
- Ng ời Ờ ợng ký mua h ợp l Ớ l ợ ng ời Ờ, p ợng Ờ ợ Ời Ờu ki Ờn c ả ng ời mua t ưi s ợn (nh ợng ng ời kh ợng b ợ h ợn ch Ớ) Ờ ợ th ợc hi Ờn vi Ớc Ờ ợng ký mau t ưi s ợn v ợ n Ớp kho ợn ti Ờn Ờ Ớt tr ợc, tr ợc khi k Ớt th ợc th ời h ợn Ờ ợng ký mua t ưi s ợn (tr ợ tr ờng h ợp t ưi s ợn b ợo Ờ ợm l ợ Ờ ợng s ợn c ả gi, kh ời Ời Ớm d ợi 10.000.000 Ờ).

- Khoản tiền @Æt tríc @íc trở vµo gi, mua, trong trêng híp mua @íc tụi s¶n b,n @Êu gi,. NÕu kh«ng mua @íc, khoản tiền @Æt tríc @íc tr¶ l¶i cho ngêi ®¶ng ký mua tụi s¶n ngay sau khi phiªn b,n @Êu gi, kÕt thóc.
- Trêng híp ngêi ®¶ng ký mua tụi s¶n ®· nép mét khoản tiền @Æt tríc nh-ng sau ®ã kh«ng tham gia @Êu gi, hoÆc tã chài mua tụi s¶n b,n @Êu gi, khi tróng @Êu gi,, th× khoản tiền @Æt tríc ®ã s¶i thuéc vÒ NHNo, C«ng ty thuª mua tụi chÝnh, C«ng ty AMC, trở trêng híp ngêi kh«ng tham gia @Êu gi, chøng minh @íc viÖc kh«ng thÓ tham dù phiªn b,n @Êu gi, lµ do nh÷ng nguyªn nh©n bÊt kh¶ kh,ng (tai n¹n, èm nÆng ph¶i n»m bÖnh viÖn, thiªn tai). Trong trêng híp nµy khoản tiền @Æt tríc @íc tr¶ l¶i cho ngêi kh«ng tham gia @Êu gi,.

2. Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m:

Nguyªn t¾c: ViÖc b,n tụi s¶n b¶o ®¶m theo h×nh thóc tù b,n c«ng khai trªn thÞ trêng ph¶i @íc tiÕn hnh th«ng qua Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m.

- *QuyÕt ®¶nh thnh IËp Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m.*
 - + Tæng Gi,m ®èc NHNo quyÕt ®¶nh thnh IËp Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m t¶i Trô sè chÝnh.
 - + Gi,m ®èc c,c ®-n vÞ trùc tiÕp cho vay, C«ng ty thuª mua tụi chÝnh, C«ng ty AMC @íc quyÕt ®¶nh thnh IËp Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m t¶i ®-n vÞ m×nh.
 - + Thnh phÇn cõa Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m (gãi t¾t lµ Hái ®¶ng).
 - + Hái ®¶ng xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m t¶i Trô sè chÝnh gãm:
 - + Chñ tÞch Hái ®¶ng lµ Tæng Gi,m ®èc hoÆc ngêi @íc Tæng Gi,m ®èc uû quyÒn.
 - + Phã Chñ tÞch Hái ®¶ng lµ Phã Tæng Gi,m ®èc phõ tr, ch c«ng t,c tÝn dông hoÆc Phã Tæng Gi,m ®èc do Tæng Gi,m ®èc chØ ®¶nh (nÕu cÇn).
 - + C,c thnh viªn: Trêng phßng hoÆc phõ tr, ch c,c phßng/ban ... Ngoµi ra, Chñ tÞch Hái ®¶ng cã quyÒn triÖu tËp ®¶i diÖn mét sè

phải/ban liên quan làm thanh viên Hội đồng khi xét thấy cần thiết.

- Hội đồng xử lý tại session báo cáo làm tại session họp trực tiếp cho vay, Công ty thu mua tại chính, Công ty AMC (gảm ít nhất 5 thanh viên).

- + Chỉ tịch Hội đồng làm Giám đốc hoặc giám đốc uú quyền.

- + Phải Chỉ tịch Hội đồng làm Giám đốc phó chủ công tác tổng hợp hoặc Giám đốc do Giám đốc chủ tịch (nếu cần).

- + Các Thanh viên cần là các phải, bé phần cả liên quan do Chỉ tịch Hội đồng quyết định. Ngoài ra, Chỉ tịch Hội đồng cần quyền triệu tập đại diện một số phải, bé phần các làm thanh viên Hội đồng khi xét thấy cần thiết.

- Nguyên tắc làm việc của Hội đồng.

- + Hội đồng làm việc theo triệu tập của Chỉ tịch Hội đồng hoặc giám đốc Chỉ tịch Hội đồng uú quyền bằng văn bản. Giám đốc Chỉ tịch Hội đồng uú quyền phải làm thanh viên của Hội đồng. Hội đồng chủ họp khi cả ít nhất 2/3 thanh viên Hội đồng tham gia.

- + Các thanh viên Hội đồng nêu ý kiến rồi với vấn đề ra tại tổng phiên họp của Hội đồng và chủ trì nhiệm vụ ý kiến của mình.

- + Quyết định của Hội đồng rồi thông qua bằng biểu quyết theo nguyên tắc đa số (qu, b, n) tính trên số thanh viên tham dự. Trong hội đồng biểu quyết ngang nhau thì quyết định cuối cùng thuộc về phía cả ý kiến của Chỉ tịch Hội đồng hoặc giám đốc Chỉ tịch Hội đồng uú quyền.

- Nhiệm vụ, quyền hạn của Hội đồng.

- + Các phải gì, khi rồi báo tại session trên cơ sở gì, thì trong tài rồi báo. Trong việc tính gì, khi rồi, Hội đồng cần có cơ sở và do cơ quan báo chính báo phải, phải

quản lý « thÞ ¢Pa ph-ng, c,c b_o chÝ, c,c nguồn tin kh,c... cung cÊp ¢Ó tham kh¶o. Trêng hÞp cÇn thiÖt cũ thÓ thuª c¬ quan cũ chøc n¬ng ¢Þnh gi, tui s¶n. Gi, khêi ¢iÓm cũ thÓ cao h¬n hoÆc thÊp h¬n gi, trÞ kho¶n n¬ tn ¢ng (kÓ c¶ gèc vµ l-i tÝnh ¢Ön thêi ¢iÓm b,n), gi, trÞ tui s¶n ¢íc x,c ¢Þnh khi cho vay, gi, x,c ¢Þnh t-i bin b¶n g,n n¬ hoÆc gi, tui s¶n do toµ ,n x,c ¢Þnh trong b¶n ,n, quyÖt ¢Þnh cũa toµ ,n.

+ ChØ ¢Þnh ngêi ¢iÒu h¶nh b,n ¢Êu gi, tui s¶n, th ký phiên b,n ¢Êu gi, vµ th¶nh lÊp t gióp viÖc b,n ¢Êu gi, tui s¶n (nÖu cÇn thiÖt). Ngêi ¢iÒu h¶nh b,n ¢Êu gi, tui s¶n ph¶i lµ th¶nh vin Hêi ¢ng. Ngêi ¢iÒu h¶nh b,n ¢Êu gi, tui s¶n vµ t gióp viÖc cũ nghÜa vô t chøc viÖc b,n ¢Êu gi, tui s¶n theo ¢óng trình tù, thñ tc quy ¢Þnh t-i TTLT/02/2002/ TTLT/NHNN-BTP nguy 05/02/2002 cũa Ngn h¶ng Nhµ níc, Bê T ph,p vµ c,c quy ¢Þnh t-i B¶n híng dÊn 883.

+ Th«ng qua quy chØ b,n ¢Êu gi, cho tng trêng hÞp cũ thÓ.

+ Gi¶i quyÖt c,c khiÖu n¬i liên quan ¢Ön viÖc b,n ¢Êu gi, tui s¶n c«ng khai trên thÞ trêng.

+ §íc s dng con dÊu cũa NHNo, C«ng ty thuª mua tui chÝnh, C«ng ty AMC khi thùc hiÖn nhiÖm vô, quyÒn h¹n cũa mnh.

+ Quy trình lµm viÖc cũa Hêi ¢ng.

+ Sau khi cũ quyÖt ¢Þnh vÒ viÖc b,n tui s¶n b¶o ¢¶m theo hnh thøc tù b,n ¢Êu gi, c«ng khai cũa ngêi cũ thÊm quyÒn, trn c¬ sê h s¬ tui liÖu trình cũa c,c phßng nghiÖp vô liên quan, Chñ tÞch Hêi ¢ng hoÆc ngêi ¢íc Chñ tÞch Hêi ¢ng u¬ quyÒn triÖu tÊp c,c th¶nh vin cũa Hêi ¢ng vµ chØ ¢Þnh th ký phiên hp.

+ Phßng/bê phÊn ¢Çu mèi chÞu tr, ch nhiÖm sao gi toµn bê h s¬ tui liÖu liên quan cho tng th¶nh vin cũa Hêi ¢ng Ýt nhÊt 02 nguy tríc phin hp cũa Hêi ¢ng.

+ T-i phin hp cũa Hêi ¢ng, Trêng phßng hoÆc bê phÊn cũ chøc n¬ng qun lý n¬ vµ x lý tui s¶n b¶o ¢¶m cũ tr, ch nhiÖm b_o

c, o c, c vĒn Ồ liĒn quan Ồn tụi sĴn bĴo Ồm, Ồng thĒi trĴ lĒi cỒu hĀi cĴa c, c thụnĥ viĒn HĒi Ồng vỒ c, c vĒn Ồ liĒn quan.

+ TrĒn cĴ sẽ giĴi trĒnh vư ý kiỒn tham gia cĴa c, c thụnĥ viĒn tĀi phiĒn hĀp, c, c thụnĥ viĒn HĒi Ồng tĴĒn ĥụnĥ biỒu quyỒt vư ChĴ tĴch HĒi Ồng hoÆc ngĒi Ồc ChĴ tĴch HĒi Ồng uư quyỒn thĒng qua HĒi Ồng c, c vĒn Ồ sau:

- ✓ Gi, khĒi ỒiỒm b, n tụi sĴn.
- ✓ ỒiỒu kiỒn Ồi vĴi ngĒi mua tụi sĴn (bao gĀm cĴ tĒn ỒÆt cĀc).
- ✓ Quy chỒ b, n Ồu gi, tụi sĴn cĴa HĒi Ồng.
- ✓ ThĒi gian vư Ồpa ỒiỒm Ồng ký mua tụi sĴn
- ✓ ThĒi gian vư Ồpa ỒiỒm b, n tụi sĴn
- ✓ ThĒi gian vư Ồpa ỒiỒm niĒm yỒt, thĒng b, o (bao gĀm cĴ viỒc lưĀ chĀn b, o Ồ Ồng thĒng tin b, n tụi sĴn vư thĒi gian tĀe chēc cho kh, ch ĥụnĥ xem tụi sĴn)
- ✓ Ph-ng thēc b, n, ph-ng thēc vư Ồpa ỒiỒm thanh to, n
- ✓ NhiỒm vồ cĴa tống thụnĥ viĒn trong HĒi Ồng (trong Ồ cĀ nhiỒm vồ cĴa ngĒi ỒiỒu ĥụnĥ phiĒn b, n Ồu gi, tụi sĴn).

+ Tơpưn bĒ nh-ng vĒn Ồ Ồ. Ồc thĒng qua tĀi phiĒn hĀp phĴi Ồc ghi vư biĒn bĴn cĀ ch-ng ký cĴa tĒt cĴ c, c thụnĥ viĒn tham gia vư th ký phiĒn hĀp.

3. ThĴn tồc tũ b, n cĒng khai trĒn thĴ trĒng:

TrĴc khi mĒ phiĒn b, n Ồu gi,.

Trong thĒi ĥĴn nĴm (5) ngųy lưm viỒc kỒ tồ ngųy HĒi Ồng thĒng qua c, c nĒi dung, ngĒi ỒiỒu ĥụnĥ b, n Ồu gi, tụi sĴn phĴi lưm c, c cĒng viỒc sau Ồcy:

- TiỒn ĥụnĥ niĒm yỒt, thĒng b, o cĒng khai viỒc b, n Ồu gi, tụi sĴn tĀi trồ sẽ cĴa Ồ-n vĴ mĒnh, n-i b, n Ồu gi, vư Ồng trĒn b, o Ồpa ph-ng hoÆc trung -ng hai lĴn, mĒi lĴn c, ch nhĀu khĒng qu, ba (3) ngųy Ýt nhĒt mĒi lĴm (15) ngųy trĴc ngųy tĀe chēc b, n tụi sĴn, tuú tống trĒng ĥĴp cồ thỒ, c, c thĒng tin sau.

- + Th«ng tin vÒ tui s¶n ®íc b,n, bao g¸m: Lo¹i tui s¶n, ®Æc ®iÓm, sè lîng, chÊt lîng cña tui s¶n, h¸ s¬ ph, p lý vÒ tui s¶n.
- + Th«ng tin vÒ quy ch b,n ®Êu gi, tui s¶n, bao g¸m: Thêi gian vµ ®Pa ®iÓm ®¬ng ký mua tui s¶n, thêi gian ®Pa ®iÓm b,n tui s¶n, thêi gian ®Pa ®iÓm trng bµy tui s¶n, thêi gian ®Pa ®iÓm tham kh¶o h¸ s¬ tui s¶n, ph¬ng thøc b,n tui s¶n, gi, khêi ®iÓm, ®iÒu kiÖn ®èi víi ngêi mua tui s¶n (nếu c¸), thñ tõc b,n tui s¶n vµ c,c th«ng tin kh,c liªn quan ®Ön viÖc b,n tui s¶n.
- T¸c chøc trng bµy vµ giú thiÖu tui s¶n, cho xem tui s¶n hoÆc h¸ s¬ vÒ tui s¶n theo y¸u cÇu cña ngêi ®¬ng ký mua tui s¶n.
- LËp biªn b¶n x,c nhËn danh s,ch ngêi ®¬ng ký mua hîp l.

T¹i phiªn b,n ®Êu gi, tui s¶n:

Ngêi ®iÒu h¹nh b,n ®Êu gi, ph¶i thùc hiÖn c,c c«ng viÖc sau ®©y:

- C«ng bè quyt ®Þnh vÒ viÖc ®a tui s¶n ra b,n ®Êu gi,
- SiÓm danh nh÷ng ngêi ®¬ng ký mua hîp l
- C«ng bè l¹i quy ch b,n ®Êu gi, tui s¶n
- Giú thiÖu tng tui s¶n b,n ®Êu gi, tr¶ l¹i c,c cu hái cña ngêi tham gia ®Êu gi, (nu c¸), nh¼c l¹i gi, khêi ®iÓm vµ y¸u cÇu ngêi tham gia ®Êu gi, tr¶ Ýt nhÊt b»ng gi, khêi ®iÓm.
- Nh¼c l¹i mét c,ch r¸ r¸ng, chÝnh x,c b»ng l¹i n¸i gi, ®¬ tr¶ sau cïng cao h¬n gi, ngêi tríc ®¬ tr¶, mçi lÇn c,ch nhau ba m-i gi©y (30 gi©y).
- C«ng bè ngêi mua ®íc tui s¶n ®Êu gi,: nu sau ba lÇn nh¼c l¹i gi, ®¬ tr¶ mµ kh«ng c¸ ngêi nµo tr¶ gi, cao h¬n. Trong trêng hîp c¸ nhiÒu ngêi cïng tr¶ mét gi,, th× ngêi ®iÒu h¹nh b,n ®Êu gi, t¸c chøc viÖc rt th¬m gi÷a nh÷ng ngêi ®¸ vµ c«ng bè ngêi rt trng th¬m lµ ngêi mua ®íc tui s¶n b,n ®Êu gi,.
- Ghi r¸ kt qu¶ b,n ®Êu gi, vµo biªn b¶n b,n ®Êu gi, tui s¶n (biªn b¶n do th ký cña phiªn b,n ®Êu gi, LËp) c¸ ch÷ ký cña ngêi ®iÒu h¹nh b,n ®Êu gi,, ngêi mua ®íc tui s¶n, th ký cña phiªn b,n ®Êu gi,, c¸ ch÷ ký, ®¸ng dÊu cña ngêi quyt ®Þnh ®a tui s¶n ra b,n ®Êu

gi, . Bi^n b_n b_n @Eu gi, tui s_n ph_i cã c, c nêi dung sau: Thêi gian, @Pa @iÓm b_n @Eu gi, , t^n ngêi @iÒu hnh b_n @Eu gi, tui s_n, t^n, @Pa chØ, ngêi mua tui s_n, t^n nh÷ng ngêi tham gia @Eu gi, , thêi h^n, ph-ng thøc, @Pa @iÓm thanh to, n tiÒn mua tui s_n, thêi h^n, @Pa @iÓm giao tui s_n b_n @Eu gi, cho ngêi mua.

- Ngồi biên bản b/n @Eu gi, tại s/n, ban b/n tại s/n phji ký với ban mua @ic tại s/n v'n b/n b/n @Eu gi, tại s/n hoAc híp @ang mua b/n tại s/n cả chong nhEn cña c- quan c«ng chong Nhũ níc. V'n b/n b/n @Eu gi, tại s/n hoAc híp @ang mua b/n tại s/n phji @ic lEp thính n'm (05) b/n, 01 b/n do NHNo, C«ng ty thu^a mua tại chÝnh, C«ng ty AMC gi÷, 01 b/n do ngêi mua @ic tại s/n gi÷, 01 b/n do ng- êi cũ thEm quyOn c«ng chong, chong thùc gi÷, 01 b/n gòi cho c- quan cũ thEm quyOn ®'ng ký quyOn sè h÷u, quyOn số đông tại s/n vụ 01 b/n gòi cho c- quan thuõ ®Ó lưm thĩ tıc b¹, sang tãn theo quy Ðnh cũa ph,p luEt (nÕu cũ).

- Cho ngồi viÖc b/n @Eu gi, tại s/n trong trêng híp kh«ng cũ ngêi tr¶ gi, Ýt nhÊt b»ng gi, khi ®iÓm. ViÖc tæ chøc l'i phiàn b/n @Eu gi, @ic thùc hiÖn theo tr×nh tù træn sím nhÊt sau ba (3) ngày lưm viÖc kó tổ phiàn b/n @Eu gi, lçn thờ nhÊt. NÕu t'i lçn b/n tại s/n sau vEn kh«ng cũ ngêi nưo tr¶ gi, Ýt nhÊt b»ng gi, khi ®iÓm th× Húi @ang xö lý tại s/n x,c Ðnh l'i gi, khi ®iÓm ®Ó b,n @Eu gi,.

- Th«ng b,o c«ng khai kót qu¶ b,n @Eu gi, tại s/n chEm nhÊt lư ba (3) ngày kó tổ ngày kót thúc viÖc b,n tại s/n t¹NHNo, C«ng ty thu^a mua tại chÝnh, C«ng ty AMC vụ n-i b,n tại s/n.

Sèi vúi sṯn lṯ bÊt ®éng sṯn

Ngài @i@u h@nh b,n @Êu gi, cã nghÜa vô g@i c«ng v'n @Ò nghÞ ng@i cã thÈm quyÒn c«ng chøng, chøng thùc @Õn chøng kiÕn viÖc b,n @Êu gi, t@i s¶n v@ tiÕn h@nh c«ng chøng, chøng thùc v'n b¶n b,n @Êu gi, t@i s¶n hoÆc h@p @ång mua b,n t@i s¶n.

Trên híp, sau khi kỐt thóc thêi h'n ®'ng ký tham gia ®Êu gi, mụ chØ cũ mét ngêi ®'ng ký mua tụi s¶n.

Trên híp, sau khi kỐt thóc thêi h¹n ®¹ng ký tham gia ®¹Eu gi, mụ chØ cã mét ngêi ®¹ng ký mua tụi s¹in th× tụi s¹in ®¹ic b_n trùc tiỐp cho ngêi mua, nh- ng gi, b_n tụi s¹in Ýt nhÊt ph¹i b»ng gi, khêi ®iỐm mụ Hêi ®¹ang ®¹ x_c ®¹pnh. Sêi vúi tụi s¹in lụ bÊt ®¹eng s¹in, ngêi ®iỒu hụnh b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in y^au cÇu ngêi cã thÈm quyÒn c«ng chøng, chøng thùc chøng kiỐn viÖc b_n tụi s¹in vụn c«ng chøng, chøng thùc híp ®¹ang mua b_n, chuyỐn nhĩng tụi s¹in theo y^au cÇu b»ng v¹n b¹in NHNo, C«ng ty thur^a mua tụi chÝnh hoÆc C«ng ty AMC.

ChuyỐn quyÒn sê h÷u, quyÒn sô dông ®¹èi vúi tụi s¹in b_n ®¹Eu gi.

Theo c_c quy ®¹pnh cĩa ph_p luËt bãn b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in cã nghÜa vô lụm thĩ tíc chuyỐn quyÒn sê h÷u, quyÒn sô dông ®¹èi vúi tụi s¹in b_n ®¹Eu gi, mụ theo quy ®¹pnh cĩa ph_p luËt tụi s¹in ®¹ã ph¹i ®¹ng ký quyÒn sê h÷u, quyÒn sô dông tụi s¹in hoÆc theo tho¹ thuËn cĩa c_c bãn t¹i phiãn b_n ®¹Eu gi. Chi phÝ lụm thĩ tíc chuyỐn quyÒn sê h÷u, quyÒn sô dông s¹ ®¹ic trổ vụn tiỒn b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in hoÆc theo tho¹ thuËn cĩa c_c bãn.

ThÈm quyÒn ký híp ®¹ang mua b_n, chuyỐn nhĩng tụi s¹in hoÆc v¹n b¹in b_n ®¹Eu gi.

Ngêi quyỐt ®¹pnh ®¹a tụi s¹in ra b_n ®¹Eu gi, (hoÆc ngêi ®¹ic uũ quyÒn) lụ ngêi cã thÈm quyÒn ký híp ®¹ang mua b_n, chuyỐn nhĩng tụi s¹in hoÆc v¹n b¹in b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in.

PHỤ LỤC 12D.

BÁN QUA TRUNG TÂM DỊCH VỤ BÁN ĐẤU GIÁ TÀI SẢN

- Ngêi cã thÈm quyÒn quyỐt ®¹pnh h×nh thøc xõ lý tụi s¹in b¹o ®¹im (hoÆc ngêi ®¹ic uũ quyÒn) ®¹ic ký híp ®¹ang uũ quyÒn b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in vúi Trung t©m dÞch vô b_n ®¹Eu gi, tụi s¹in.

- ViÖc x_c ®¹pnh vụn thèng nhÊt gi, khêi ®iỐm vúi Trung t©m dÞch vô b_n ®¹Eu gi, s¹ do Hêi ®¹ang xõ lý tụi s¹in b¹o ®¹im quy ®¹pnh (t-ng tù nh [Phô lôc 12C](#)).

- Tr×nh tù, thñ tõc vÒ b,n ®Êu gi, tñi s¶n theo h×nh thøc nµy ®íc thùc hiÖn theo c,c quy ®Þnh hiÖn h×nh cũa ph,p luÛt vÒ b,n ®Êu gi, tñi s¶n th«ng qua Trung t¸m dÞch vÒ b,n ®Êu gi, tñi s¶n (t-ng tù nh [Phô lôc 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

- Bñn b,n tiÖn h×nh thñ tõc chuyÖn quyÒn sô dông ®Êt, chuyÖn quyÒn sẽ h÷u tñi s¶n cho bñn nhËn chuyÖn nhñng, bñn mua tñi s¶n theo quy ®Þnh tñi kho¶n 4 trñn ®©y gù hñ s- ®Ön c- quan Nhµ níc cũ thÈm quyÒn xin cÊp giÊy chøng nhËn quyÒn sô dông ®Êt, giÊy chøng nhËn quyÒn sẽ h÷u nhµ ẽ vµ quyÒn sô dông ®Êt ẽ cho bñn nhËn chuyÖn nhñng, bñn mua tñi s¶n.

- Hñ s- xin cÊp giÊy chøng nhËn quyÒn sô dông ®Êt, giÊy chøng nhËn quyÒn sẽ h÷u nhµ ẽ vµ quyÒn sô dông ®Êt ẽ gù C,c c- quan Nhµ níc cũ thÈm quyÒn (Uû ban nh©n d©n cÊp cũ thÈm quyÒn, Sê §Þa chÝnh hoÆc Sê §Þa chÝnh-Nhµ ®Êt, Phßng c¶nh s,t giao th«ng C«ng an t¸nh, thñnh phè, C- quan ®¬ng kiÓm ph-ng tiÖn vËn t¶i thuû, Chi côc ®¬ng ký tñu biÖn vµ thuyÖn viñ khu vùc, Côc h×ng kh«ng d©n dông ViÖt Nam) lµm c,c thñ tõc chuyÖn quyÒn sẽ h÷u, quyÒn sô dông tñi s¶n cho bñn mua, bñn nhËn chuyÖn nhñng tñi s¶n bao gµm:

- ▣ B¶n sao híp ®ång tÝn dông, híp ®ång b¶o ®¶m (®-n vÞ trùc tiÖp cho vay ký sao).
- ▣ GiÊy chøng nhËn quyÒn sẽ h÷u tñi s¶n, hoÆc giÊy chøng nhËn quyÒn sô dông tñi s¶n, hoÆc giÊy ®¬ng ký tñi s¶n cũa cũ tñi s¶n, hoÆc giÊy tê kh,c theo quy ®Þnh tñi ®iÓm 7.3 kho¶n 7 môc III phÇn B Th«ng t 03/2003/TTLT-BTP-BTNMT (tuú t¸ng trêng híp cô th¸).
- ▣ Biñ b¶n x¸ lý tñi s¶n hoÆc biñ b¶n thu gi÷ tñi s¶n.
- ▣ Híp ®ång mua b,n tñi s¶n, hoÆc híp ®ång chuyÖn nhñng tñi s¶n, hoÆc biñ b¶n nhËn tñi s¶n hoÆc vñ b¶n b,n ®Êu gi, tñi s¶n (tuú t¸ng trêng híp x¸ lý cô th¸).

- ▢ GiẤy tē x,c nhỀn ®· nếp thuỖ chuyỐn nhĩng tụi s¶n theo quy ®Pnh cĩa ph,p luỀt.
- Thĩ tōc chuyỐn quyỜn sế h÷u, quyỜn sō dōng tụi s¶n b¶o ®¶m trong tr-êng híp xō lý tụi s¶n b¶o ®¶m lụ tụi s¶n thi hụnh ,n. C- quan Nhụ níc cĩa thỀm quyỜn sĩ c'ĩn cø vựo hĩa s- bao gảm c,c giẤy tē sau ®©y:
 - ▢ TrÝch lōc b¶n ,n hoÆc b¶n sao b¶n ,n hoÆc b¶n sao quyỐt ®Pnh cĩa Toµ ,n.
 - ▢ QuyỐt ®Pnh thi hụnh ,n cĩa c- quan thi hụnh ,n.
 - ▢ Híp ®ảng tÝn dōng, híp ®ảng b¶o ®¶m (®-n vP trùc tiỐp cho vay ký sao).
 - ▢ Híp ®ảng mua b,n tụi s¶n, hoÆc híp ®ảng chuyỐn nhĩng tụi s¶n, hoÆc híp ®ảng nhỀn tụi s¶n, hoÆc v'ĩn b¶n b,n ®Eu gi, tụi s¶n (tuú tōng trēng híp xō lý cō thỐ).
- Trong hĩa s- lụm thĩ tōc chuyỐn quyỜn sế h÷u, quyỜn sō dōng tụi s¶n b¶o ®¶m, kh«ng yªu cÇu ph¶i cĩa v'ĩn b¶n cĩa chĩ sế h÷u tụi s¶n b¶o ®¶m vÒ viỐc ®ảng ý cho xō lý tụi s¶n b¶o ®¶m (v× v'ĩn b¶n ®ảng ý xō lý tụi s¶n b¶o ®¶m ®· ®ĩc thỐ hiỜn trong híp ®ảng tÝn dōng, híp ®ảng b¶o ®¶m), kh«ng yªu cÇu ph¶i cĩa híp ®ảng mua b,n tụi s¶n gi÷a chĩ sế h÷u tụi s¶n hoÆc ng-êi ph¶i thi hụnh ,n vớĩ ngêi mua tụi s¶n, trố trēng híp ngêi xō lý tụi s¶n lụ chĩ sế h÷u tụi s¶n hoÆc ngêi ph¶i thi hụnh ,n.
- Trong thêi h'ĩn 15 nguy (®èi vớĩ giẤy chøng nhỀn quyỜn sō dōng ®Êt) hoÆc 60 nguy (®èi vớĩ giẤy chøng nhỀn quyỜn sế h÷u nhụ ề vự quyỜn sō dōng ®Êt ề) kỐ tō nguy nhỀn ®ĩc ®Çy ®ĩ hĩa s- híp lỖ, c- quan nhụ níc cĩa thỀm quyỜn cĩa tr, ch nhiỐm cẾp c,c giẤy tē nãi trĩa cho bĩa nhỀn chuyỐn nhĩng, bĩa mua tụi s¶n.

PHỤ LỤC 12G.

NGHĨA VỤ NỘP THUẾ CHUYỂN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT

- Việc t́nh thu ỹ chuyển quyền sẽ h÷u, quyền sở đông tại s¶n b¶o ®¶m ®íc thực hiÖn khi lưm thñ tıc chuyển quyền sẽ h÷u, quyền sở đông hoÆc khi NHNo nhËn chÝnh tại s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ nghÜa vô tr¶ nĩ vư tại s¶n ®ã ®íc chuyển quyền sẽ h÷u, quyền sở đông cho c,c ®-n vư trưc tiÖp cho vay.
- Sèi vớ thu ỹ chuyển quyền sở đông ®Êt ®íc thực hiÖn theo quy ®Þnh tĩ NghÞ ®Þnh 19/2000/NÞ-CP ngày 8/6/2000 của ChÝnh phñ quy ®Þnh chi tiÖt thi hnh LuËt thu ỹ chuyển quyền sở đông ®Êt vư LuËt sũa ®æi, bæ sung mét sè ®iÖu của LuËt thu ỹ chuyển quyền sở đông ®Êt.
- Trong trưng híp NHNo nhËn chÝnh tại s¶n b¶o ®¶m ®Ó thay thÕ cho viÖc thực hiÖn nghÜa vô ®íc b¶o ®¶m mư tại s¶n ®ã cha ®íc lưm c,c thñ tıc chuyển quyền sẽ h÷u, quyền sở đông th× cha ph¶i nép thu ỹ chuyển quyền sẽ h÷u, quyền sở đông.

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

(TRÝCH TH«NG T 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCŞC)

Tr, ch nhiÖm phèi híp vớ Ủy ban nh©n d©n vư c- quan C«ng an trong viÖc hç trĩ tæ chøc t́n đông thu hải tại s¶n b¶o ®¶m nh sau:

- Sau khi nhËn ®íc ®Ò nghÞ của tæ chøc t́n đông, Ủy ban nh©n d©n ,p đông biÖn ph, p gi, o dıc, thuyÖt phıc bñ gi÷ tại s¶n giao tại s¶n b¶o ®¶m ®ang qu¶n lý cho tæ chøc t́n đông, Ủy ban nh©n d©n sĩ quy ®Þnh thèi hñ bñ gi÷ tại s¶n b¶o ®¶m ph¶i giao tại s¶n b¶o ®¶m cho tæ chøc t́n đông ®Ó xõ lý, nhng kh«ng qu, 10 ngày kÓ tĩ ngày Ủy ban nh©n d©n ,p đông biÖn ph, p gi, o dıc.
- Nõu hÖt thèi hñ trñ, bñ gi÷ tại s¶n b¶o ®¶m vËn kh«ng giao tại s¶n b¶o ®¶m theo ®Ò nghÞ của Tæ chøc t́n đông, Ủy ban nh©n d©n chØ ®¹o c,c ban, ngunh, chøc n'ng tham gia phèi híp vớ tæ chøc t́n đông

vụ tiển hình c, c thĩ tĩc cÇn thiĩt buĩc bĩn gi÷ tũ sũn bũo ®ũm giao
tũ sũn bũo ®ũm cho tĩc chĩc tũn dĩng.

- o Sèi vúi tụi ṣĩn ḅĩo ̣ĩm lụ ph-ng tiŏn giao th«ng, c̣ĩn cø vưo ṿĩn ḅĩn ̣ĩn nghp cĩa Tæ chøc ṭĩn dōng (cã ghi rã ̣ĩa chø lian hŏ, sè fax, sè ̣ĩn tho):
- C- quan C̣ĩnh s, t giao th«ng qua c«ng t, c ̣ĩng ký ph-ng tiŏn, nŏu ph, t hiŏn c, c trēng ḥp mụ tæ chøc ṭĩn dōng ̣ĩn nghp th× kh«ng cho sang ṭan, chuyŏn ḍpch sè h÷u vư yau c̣u chĩ ph-ng tiŏn hoÆc ngēi ̣ĩc uũ quyŏn cĩa chĩ ph-ng tiŏn pḥi xin ý kiŏn cĩa tæ chøc ṭĩn dōng tríc khi lụm c, c thĩ tōc sang ṭan chuyŏn ḍpch sè h÷u.
 - Trēng ḥp th«ng qua c«ng t, c tuŕn tra, kiŏm so, t, c- quan C̣ĩnh s, t giao th«ng ph, t hiŏn thēy ngēi ̣ĩŏu khiŏn ph-ng tiŏn sŏ dōng ḅĩn sao giēy chøng nhēn ̣ĩng ký ph-ng tiŏn theo quy ̣ĩnh ṭi khọn 2 ̣ĩŏu 12 Nghp ̣ĩnh sè 178 ̣ĩ hŏt thēi ḥn lu ḥnh, th× c- quan C̣ĩnh s, t giao th«ng lēp biān ḅĩn ṭm gi÷ ph-ng tiŏn vư cã ṿĩn ḅĩn th«ng b, o (gŏi trùc tiŏp, fax hoÆc qua c, c ph-ng tiŏn th«ng tin lian ḷc kh, c) cho tæ chøc ṭĩn dōng biŏt ̣ĩ nhēn ḅn giao ph-ng tiŏn ṭm gi÷. Trong thēi ḥn 15 nguy kŏ tŏ khi nhēn ̣ĩc th«ng b, o, tæ chøc ṭĩn dōng pḥi cŏ ngēi ̣ĩn nhēn tui ṣĩn. Viŏc ḅn giao tui ṣĩn gi÷a c- quan C̣ĩnh s, t giao th«ng vư tæ chøc ṭĩn dōng pḥi lēp tḥnh biān ḅĩn giao nhēn. Tæ chøc ṭĩn dōng pḥi th«ng b, o viŏc giao nhēn tui ṣĩn ṇy cho chĩ ph-ng tiŏn, ngēi ̣ĩŏu khiŏn ph-ng tiŏn biŏt. Nŏu qu, thēi ḥn ṇy mụ tæ chøc ṭĩn dōng kh«ng ̣ĩn nhēn tui ṣĩn c- quan C̣ĩnh s, t giao th«ng ṣĩ tṛ ḷi ph-ng tiŏn cho ngēi ̣ĩŏu khiŏn ph-ng tiŏn ḅp ṭm gi÷.
 - Tæ chøc ṭĩn dōng pḥi thanh to, n chi phý th«ng b, o, ṭm gi÷ ph-ng tiŏn vư c, c chi phý ḥp lý kh, c (nŏu cã) khi ̣ĩn nhēn ph-ng tiŏn ṭm gi÷. Sè tiŏn ṇy ̣ĩc ṭĩnh vưo chi phý xŏ lý tui ṣĩn theo quy ̣ĩnh ṭi mŏc VIII pḥn B Th«ng t 03. Trēng ḥp tæ chøc ṭĩn dōng kh«ng ̣ĩn nhēn ph-ng tiŏn theo th«ng

- o ViÖc cÇm cè, thÖ chÊp tui s¶n mụ ph,p luËt quy ®Pnh tui s¶n ®ã ph¶i ®¶ng ký quyÖn sè h÷u;
- o ViÖc cÇm cè, thÖ chÊp tui s¶n mụ ph,p luËt kh«ng quy ®Pnh ph¶i ®¶ng ký quyÖn sè h÷u nhng c,c bñn tho¶ thuËn bñn cÇm cè, bñn thÖ chÊp hoÆc ngêi thø ba gi÷ tui s¶n;
- o ViÖc cÇm cè, thÖ chÊp mét tui s¶n ®Ó b¶o ®¶m thùc hiÖn nhiÖu nghÜa vô tr¶ nî tñ nhiÖu tæ chøc tÝn dông;
- o C,c vñn b¶n th«ng b,o vô viÖc xö lý tui s¶n b¶o ®¶m.
- o B¶o l-nh b»ng tui s¶n cñ bñn thø ba nÖu cã yªu cÇu
- o C,c trêng híp kh,c theo quy ®Pnh cñ ph,p luËt.

2. Ngêi thùc hiÖn thñ tôc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m

Ngêi thùc hiÖn thñ tôc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m (sau ®©y gãi lụ ngêi ®¶ng ký) theo tho¶ thuËn gi÷a ®-n vÞ trùc tiÖp cho vay vù kh,ch hùng:

- §-n vÞ trùc tiÖp cho vay thùc hiÖn thñ tôc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m.
- Kh,ch hùng thÖ chÊp, cÇm cè hoÆc b¶o l-nh b»ng tui s¶n ®Ó vay vèn.
- C,c bñn cïng phèi híp thùc hiÖn.
- Ngêi ®íc uú quyÖn.

3. C- quan ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m

ViÖc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m ®èi vói tui s¶n cÇm cè, thÖ chÊp, b¶o l-nh thùc hiÖn theo NghP ®Pnh sè 08/2000/N§-CP ngày 10/3/2000 cñ ChÝnh phñ vô ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m, Th«ng t sè 01/2002/TT-BTP ngày 9/1/2002 cñ Bé t ph,p híng dËn thñ tôc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m. Theo ®ã c- quan cã thÈm quyÖn, nhiÖm vô vù quyÖn hñn thùc hiÖn viÖc ®¶ng ký, cung cÊp th«ng tin vô giao dÞch b¶o ®¶m lụ:

- *Côc §¶ng ký quèc gia giao dÞch b¶o ®¶m thuéc Bé T ph,p* (sau ®©y gãi t³t lụ Côc §¶ng ký) vù C,c Chi nh,nh cñ Côc §¶ng ký ®Æt tñ mét sè ®Pa ph-ng thùc hiÖn viÖc ®¶ng ký giao dÞch b¶o ®¶m cho c,c tui s¶n ph¶i ®¶ng ký quyÖn sè h÷u (Trõ tịu bay, tịu biÖn, quyÖn sô dông ®Êt vù bÊt ®éng s¶n g¾n liÖn vói ®Êt). Cô thÓ nh sau:

- o Ɓ tƁ, xe mƁ, c, c ph-ng tiƆn giao th-ng c- giƁ Ɔ-Ɓng bƁ kh, c, c, c ph-ng tiƆn giao th-ng Ɔ-Ɓng sƁt.
 - o TƁu s-ng.
 - o MƁ, y mƁc, thiƆt bƁ, dƁy chuyƆn sƁn xuƆt, nguyƁn liƆu, nhiƁn liƆu, vƆt liƆu, hƁng tiƁu đƁng, c, c hƁng ho, kh, c, kim khƁ quý, Ɔ, quý.
 - o TiƆn ViƆt Nam, ngoƁi tƆ.
 - o Tr, i phiƆu, cƁ phiƆu, tƁn phiƆu, kú phiƆu, chƁng chƆ tiƆn gƆi, th-ng phiƆu, c, c giƆy tƁ kh, c trƁ gi, Ɔ-Ɓc b-ng tiƆn.
 - o QuyƆn tƁi sƁn ph, t sinh tƆ quyƆn t, c giƁ, quyƆn sƁ h-Ɓu c-ng nghiƆp, quyƆn Ɔ-Ɓi nƁ, quyƆn Ɔ-Ɓc nhƆn sƁ tiƆn bƁo hiƆm, c, c quyƆn tƁi sƁn kh, c ph, t sinh tƆ hƁp Ɔ-Ɓng hoƆc tƆ c, c c-n cƆ ph, p lý kh, c.
 - o QuyƆn Ɔ-Ɓi vƁi phƆn vƁn gƁp trong doanh nghiƆp, kƆ cƁ trong doanh nghiƆp cƁ vƁn Ɔ-Ɓu t nƁc ngoƁi.
 - o QuyƆn khai th, c tƁi nguyƁn thiƁn nhiƁn theo quy Ɔ-Ɓnh cƁa ph, p luƆt.
 - o LƁi tƁc, c, c quyƆn ph, t sinh tƆ tƁi sƁn cƆm cƁ.
 - o C, c Ɔ-Ɓng sƁn kh, c theo quy Ɔ-Ɓnh tƁi khoƁn 2 ƆiƆu 181 cƁa BƁ LuƆt DƆn sƁ.
- C- quan Ɔ-Ɓng ký tƁu biƆn vƁ thuyƆn viƁn khu vƁc, n-Ɓi Ɔ- Ɔ-Ɓng ký tƁu biƆn thƁc hiƆn viƆc Ɔ-Ɓng ký giao đƁch bƁo Ɔ-Ɓm Ɔ-Ɓi vƁi tƁu biƆn
 - CƆc hƁng kh-ng dƆn dƆng ViƆt Nam thƁc hiƆn viƆc Ɔ-Ɓng ký giao đƁch bƁo Ɔ-Ɓm Ɔ-Ɓi vƁi tƁu bay.
 - SƁ ƆƁa chƁnh hoƆc SƁ ƆƁa chƁnh - NhƁ Ɔ-Ɔt, n-Ɓi cƁ bƆt Ɔ-Ɓng sƁn thƁc hiƆn viƆc Ɔ-Ɓng ký giao đƁch bƁo Ɔ-Ɓm Ɔ-Ɓi vƁi quyƆn sƆ dƆng Ɔ-Ɔt, bƆt Ɔ-Ɓng sƁn gƁn liƆn vƁi Ɔ-Ɔt trong trƁng hƁp bƁn bƁo Ɔ-Ɓm lƁ tƁc chƆc.
 - UƁ ban nhƆn dƆn x-, phƁng, thƁ trƆn, n-Ɓi cƁ bƆt Ɔ-Ɓng sƁn Ɔ-Ɓng ký giao đƁch bƁo Ɔ-Ɓm Ɔ-Ɓi vƁi quyƆn sƆ dƆng Ɔ-Ɔt, bƆt Ɔ-Ɓng sƁn gƁn liƆn vƁi Ɔ-Ɔt trong trƁng hƁp bƁn bƁo Ɔ-Ɓm lƁ hƁ gia Ɔ-xnh, c, nhƆn.

4. Tr×nh tù thñ tõc ®ñng ký, xo, ®ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m tñi Cc ®ñng ký vµ c,c chi nh,nh.

Thùc hiÖn theo híng dÉn c th cñ c,c c¬ quan nhËn ®ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m (tng ®¶a ph-ng).

5. Tr×nh tù, thñ tõc ®ñng ký, xo, ®ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m ®òi víi tµu bay, tµu bin, quyn s dng ®Êt vµ bÊt ®éng s¶n g¾n lin víi ®Êt.

HiÖn nay cha cã híng dÉn c th v vic ®ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m ®òi víi c,c lo³i tµi s¶n nµy. V× vËy c,c ®-n vP trùc tiếp cho vay thùc hiÖn nh quy ®Þnh cñ tng ®¶a ph-ng. Khi nµo cã híng dÉn mñ sñ bæ sung vµo ph lc nµy cñ cm nang.

Mét s gñi ý:

- §ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m ®òi víi vic th chp quyn s dng ®Êt, bÊt ®éng s¶n g¾n lin víi ®Êt:
 - o §òi víi C, nhn H gia ®×nh: §ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m tñi UBND x-, phng, thP trn n-i cã bÊt ®éng s¶n
 - o §òi víi Tæ chc: Kª khai nội dung cÇn th chp vµ np hã s- ® ®ñng ký tñi S §¶a chÝnh / S §¶a chÝnh Nhµ ®Êt n-i cã ®Êt, §ñng ký giao dÞch b¶o ®¶m tñi S §¶a chÝnh/S §¶a chÝnh Nhµ ®Êt n-i cã bÊt ®éng s¶n.
- TÇu, thuyn bin: C¬ quan ®ñng ký tÇu bin vµ thuyn viªn khu vùc.
- M,y bay, tÇu bay Cc Høng kh«ng Dn dng Việt Nam.
- Ngoµi ra, ®-n vP trùc tiếp cho vay nªn cã vñ b¶n gi cho c,c c¬ quan hñnh chÝnh / chÝnh quyn ®¶a ph-ng v vic tµi s¶n ®- ®ñc th chp cho NHNo ® cã ®ñc sù hç trñ khi cÇn thit.
- §òi víi quyn s dng ®Êt, giy t thùc hiÖn quyn cñ ngi s dng ®Êt bao gồm hai lo³i giy t sau:
 - o Giy Chứng nhËn Quyn S dng §Êt do Tæng Cc Qu¶n lý Rung ®Êt tríc ®y cp.
 - o Giy Chứng nhËn Quyn S dng §Êt do Tæng Cc §¶a chÝnh ph,t hñnh.

- o Tæ chøc kinh tũ nhẽn chuyón nhĩng quyón sũ dõng ®Êt hĩp ph, p tũ ngêi kh, c, hoÆc ®íc Nhũ nĩc giao ®Êt cũ thu tiõn sũ dõng ®Êt mụ tiõn ®ã kh«ng cũ nguấn gèc tũ ngõn s, ch, cõng ®íc thùc hiõn c, c quyón cũa ngêi sũ dõng ®Êt.
- o Nhũ ẽ, c«ng tr×nh xõy dùng lu«n g¾n liõn vớ ®Êt vụ viõc thõ chÊp tụi s¶n nựy kh«ng thõ t, ch rêi ®Êt, do ®ã khi thõ chÊp ph¶i qua thĩ tũc ®ĩng ký giao dõch b¶o ®¶m tũ Sẻ s¶a chÝnh - Nhũ ®Êt hoÆc UBND phẻng/x-/thủ trẻn nh ®ẻi vớ quy ®ủnh cũa ph, p luật vũ thõ chÊp quyón sũ dõng ®Êt.

PHỤ LỤC 12K.

TRÁCH NHIỆM PHỐI HỢP CỦA CÁC CƠ QUAN HỮU QUAN

- Khi ®-n vủ trũc tiõp cho vay tiõn hẻnh xõ lý tụi s¶n b¶o ®¶m theo c, c ph-ẻng thũc quy ®ủnh tũ Th«ng t 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TC&C, c-ẻ quan C«ng chõng Nhũ nĩc, Uũ ban nhõn dõn cũp cũ thẻm quyón trong ph¶m vi nhiõm vũ, quyón h¶n cũa m×nh cũ tr, ch nhiõm chõng nhẽn c, c hĩp ®ảng mua b, n tụi s¶n, hĩp ®ảng chuyón nhĩng tụi s¶n, biẻn b¶n nhẽn tụi s¶n vụ c, c giẻy tẻ liẻn quan ®õn viõc chuyón nhĩng quyón sẽ h÷u, quyón sũ dõng cho bẻn mua, bẻn nhẽn chuyón nhĩng.

- C, c c-ẻ quan Nhũ nĩc cũ thẻm quyón (Uũ ban nhõn dõn cũp cũ thẻm quyón, Sẻ s¶a chÝnh hoÆc Sẻ sĩ chÝnh – Nhũ ®Êt, Phẻng c¶nh s, t giao th«ng C«ng an tũnh, thẻnh phẻ, C-ẻ quan ®ĩng kiõm ph-ẻng tiõn vẻn t¶i thuũ, Chi cũc ®ĩng ký tũu biõn vụ thuyõn viẻn khu vùc, Cũc hẻng kh«ng dõn dõng Viõt Nam) cũ tr, ch nhiõm lụm c, c thĩ tũc chuyón quyón sẽ h÷u, quyón sũ dõng tụi s¶n cho bẻn mua, bẻn nhẽn chuyón nhĩng tụi s¶n khi nhẽn ®íc ®õ nghủ cũa s-ẻn vủ trũc tiõp cho vay (hoÆc tæ chøc b, n ®Êu gi, tụi s¶n) vụ c, c tụi liõu liẻn quan kh, c bao gẻm:

- o B¶n sao hĩp ®ảng tũn dõng, hĩp ®ảng b¶o ®¶m (®-n vủ trũc tiõp cho vay ký sao).
- o Giẻy chõng nhẽn quyón sẽ h÷u tụi s¶n, hoÆc giẻy chõng nhẽn quyón sũ dõng tụi s¶n hoÆc giẻy ®ĩng ký tụi s¶n cũa cũn tụi s¶n, hoÆc giẻy tẻ

khác theo quy định tại Điều 7.3 khoản 7, mục III phần B (tuổi tổng trên hạn cho thuê).

- o Bên bán xử lý tại sân hoặc bên thu giữ tại sân;
- o Hợp đồng mua bán tại sân, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tại sân, hoặc bên bán nhận tại sân, hoặc văn bản bán đấu giá tại sân (tuổi tổng trên hạn cho thuê).
- o Giấy tờ xác nhận nhận nộp thu thuế chuyển nhượng tại sân theo quy định của pháp luật.

- Thủ tục chuyển quyền sẽ như, quyền sở hữu tại sân bên mua được trong trường hợp xử lý tại sân bên mua được tại sân thì hình thành.

- Các quan hệ các bên thêm quyền lợi thủ tục chuyển nhượng sẽ như, quyền sở hữu tại sân bên mua được cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tại sân cần có văn bản bao gồm các giấy tờ sau đây:

* Trích lục bản vẽ hoặc bản sao bản vẽ hoặc bản sao quyết định của Tòa án.

* Quyết định hình thành của các quan hệ hình thành.

* Hợp đồng tyn đông, hợp đồng bên mua được (sản phẩm trực tiếp cho vay ký sao).

* Hợp đồng mua bán tại sân, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tại sân, hoặc hợp đồng nhận tại sân, hoặc văn bản bán đấu giá tại sân (tuổi tổng trên hạn cho thuê).

- Trong văn bản lợi thủ tục chuyển quyền sẽ như, quyền sở hữu tại sân bên mua được, không yêu cầu phải các văn bản của chủ sẽ như tại sân bên mua được và việc đăng ký cho xử lý tại sân bên mua được (văn bản bán đấu giá xử lý tại sân bên mua được nhận nhận trong hợp đồng tyn đông, hợp đồng bên mua được), không yêu cầu phải các hợp đồng mua bán tại sân giữ các sẽ như tại sân hoặc nội dung thì hình thành với nội dung mua tại sân, trở trên hạn nội xử lý tại sân lợi chủ sẽ như tại sân hoặc nội dung thì hình thành.

- Thủ tục hoàn thiện thủ tục chuyển quyền sẽ như, quyền sở hữu tại sân cho nội dung mua, nội dung nhận chuyển nhượng lợi 15 ngày (riêng nội với việc chuyển quyền sẽ như nội quyền sở hữu nhận lợi 60 ngày) kể từ ngày

những việc ở ngoài công việc của NHNo (hoặc các chức vụ, nhiệm vụ) và các tài liệu này trên, trở thành hợp pháp luật cả quy định khác.

PHỤ LỤC 12L.

HÌNH THỨC BÁN TÀI SẢN CHO CÔNG TY MUA BÁN NỢ NHÀ NƯỚC

- Người cả thêm quyền quyết định hành động xử lý tài sản bị o ép (hoặc người ủy quyền) ký hợp đồng bán tài sản bị o ép với Công ty mua bán nhà nước.
- Việc xử lý định gì, bán tài sản do Hội đồng xử lý tài sản bị o ép quy định.

CHƯƠNG XIII.**HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG VÀ HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY****A. CẤU CHỨC 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).
- Tùy 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

Tùy 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 TSBĐ 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, tiếm 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 rằng (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-NHNN 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:

MÉu: 04B/CV	Hợp Đồng tín dụng
MÉu: 04D/CV	Hợp Đồng tín dụng KIỂM HIỆP SỐNG CỘNG CỘNG TỔ CỘNG GI
MÉu: 20A/CV	Hợp Đồng TÍN DỤNG (Cho vay hộ gia đình và cá nhân qua tài khoản)
MÉu: 24/CV	Hợp Đồng TÍN DỤNG (Cho vay hộ gia đình và cá nhân vay theo hạn mức tín dụng)
MÉu: 01/BSTV	Hợp Đồng cộng cộng tại tỉnh
MÉu: 02/BSTV	Hợp Đồng thổ chấp tại tỉnh
MÉu: 03/BSTV	Hợp Đồng bảo lãnh cộng tại tỉnh (không gắn liền với quyền sở hữu đất đai)
MÉu: 04/BSTV	Hợp Đồng CỘNG CỘNG, thổ chấp tại tỉnh HỢP THỰC TẾ VAY
MÉu: 05/BSTV	PHÂN LẬP Hợp Đồng cộng cộng, thổ chấp tại tỉnh hợp thực tiễn vay
MÉu: 06/BSTV	Hợp Đồng giao cho bên thứ ba tại tỉnh cộng cộng, thổ chấp
MÉu: 06/TT03	Hợp Đồng thổ chấp QUYỀN SỞ HỮU ĐẤT, tại tỉnh GẮN LIỀN VỚI ĐẤT
MÉu: 07/TT03	Hợp Đồng BẢO LÃNH GIAN, TRÚ QUYỀN SỞ HỮU ĐẤT, tại tỉnh 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. Hồ thàng th«ng tin, b, o c, o kiÓm tra, gi, m s, t tÝn dông**
- 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 các điều khoản 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 khả thi/nợ xấu phải được phân loại và dự phòng 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. Tần 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 tuân thủ chính sách và pháp luật của hợp tác 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 hợp tác 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 mét 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 bộ phận tín dụng 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 rủi ro

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 của khách hàng có những điểm nào khi cần tranh chấp xảy ra? Những điều khoản trong hợp đồng cần lưu ý của khách hàng? Hợp đồng vay vốn dựa trên những cơ sở pháp lý hiện hành và pháp lý nào?
- + Hợp đồng vay vốn của khách hàng, ký và đóng dấu bởi những người nào theo đúng quy định?

h. Kiểm tra vi phạm pháp luật tại sân Cãi, trích lập dự phòng rủi ro và an toàn vốn tối thiểu

- + Khách hàng cần thực hiện vi phạm pháp luật tại sân Cãi trên cơ sở quý khách?
- + Những phạm vi tại sân Cãi như: các trích lập dự phòng?
- + Dự phòng rủi ro của khách hàng có thể chi phí hoặc đáng của khách hàng?
- + Thủ tục trích lập dự phòng của khách hàng với quy định cho tổng nhằm tại sân Cãi hay khách?
- + Khách hàng cho vay cần xem xét các tiêu chí/trên hợp đồng xem xét xử lý rủi ro khách?
- + Các pháp lý liên quan đến xử lý rủi ro của khách hàng phải hợp khách?
- + Khách hàng cần trích lập bổ sung như phạm vi dự phòng ban đầu nhà hàng sẽ trích lập dự phòng?
- + Các khoản xử lý rủi ro của khách hàng phải hợp khách quý có tiền hiện phạm vi phạm vi trích lập dự phòng khách? Phạm vi phạm vi các khoản quy định khách?
- + Sẽ tiến hành trích lập khách quý cần hợp với sẽ tiến hành các khoản sẽ chính xác tổng phạm vi phạm vi cho tổng chi phí?

- + Ngân hàng cho vay quản lý như thế nào khi khách hàng không trả lãi tiền (mục sẽ trả tiền lãi hàng tháng ngân hàng trích lãi dù phải) như thế nào?
- + Ngân hàng cho vay cần thế nào cho khách hàng vào việc trích lãi dù phải rồi rồi rồi với như thế nào khi cho vay hay không?
- + Ngân hàng cho vay cần thế nào khi không có lãi trong sổ cho vay?
- + Ngân hàng cần thế nào khi phải trả lãi dù phải và khi trả lãi dù phải theo đúng quy định?
- + Ngân hàng cần thế nào vào việc cho vay và xử lý vi phạm quy định trích lãi dù phải và xử lý lãi rồi hay không?
- + Ngân hàng cho vay cần thế nào quy định vào tài khoản an toàn về tài khoản khách? Mọi bao nhiêu?

i. Kiểm tra quản lý vụ 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 cũ duy trì hồ sơ thông tin, báo cáo kiểm tra và giám sát tín dụng đặc biệt?
- + Hồ sơ thông tin cũ như thế nào? Việc lưu giữ, cập nhật và báo cáo thông tin tín dụng? Hồ sơ này có thể coi là hiện tại/không báo lỗi nếu không?
- + Hồ sơ thông tin cũ như thế nào cùng cập nhật thông tin hiện tại và cập nhật thời điểm cho việc giám sát tín dụng không?
- + Các bé thức hiện giám sát tín dụng số đông bao nhiêu phần trăm thông tin tổ chức này trên vào các việc của mình? Những thông tin ngoại lệ gì và lý do là những nguồn khác nhau?
- + Hồ sơ báo cáo kiểm tra cũ như thế nào hiện tại? Có, không, chính xác và cập nhật không?
- + Hồ sơ này có thể ban hành cho ngân hàng kiểm tra thông tin hay rút 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).
 - o 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.
- o Kiến nghị với cấp trên.

CHƯƠNG XV. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM

A. CỤ CỂ ch-ng

1. Tæng quan vµ môc tiªu
2. Ch-ng tr×nh s¶n phÈm tÝn dông
3. Hái ®ång Phª duyÖt Ch-ng tr×nh S¶n phÈm Múi
4. Quy tr×nh phª duyÖt s¶n phÈm múi
5. Néi dung b¶n ®Ò ,n ch-ng tr×nh s¶n phÈm múi
6. TriÓn khai thõ nghiÖm s¶n phÈm múi
7. §,nh gi, xem xÐt l'i sau khi triÓn khai s¶n phÈm múi

B. nội dung chương

1. Tăng quan vụ môc tiêu

Chương này miêu tả quy trình triển khai các sản phẩm tyn đông mới hay, p đông nh÷ng thay ãi ãi với các sản phẩm tyn đông hiõn tã ã NHNo&PTNT VN nh÷m môc Ých xöy dùng mét quy trình phá duyöt sản phẩm mới vụ ã, nh gi, sản phẩm mới mét c, ch hiõu quã. Siõu này sẽ gióp NHNo&PTNT VN ãt ãi môc ãe linh hãat cao trong qu, trình ph, t triển sản phẩm mới.

Môc Ých cô thó của quy trình này bao gồm:

- Các Sản Phẩm mới vụ/hoãc thay ãi sản phẩm hiõn cả ãi ph, t triển vụ triển khai theo mét quy trình ã. ãnh tríc.
- Quy trình cho phõp xem xét vụ ãa vụ, p đông các Sản phẩm mới vụ thay ãi sản phẩm hiõn cả mét c, ch hiõu quã vụ kãp thêi.
- Các môc tiêu kinh doanh ãi cõn b÷ng với nhu cõu cả xem xét c, c rñi ro liãn quan ãõn Sản Phẩm mới.
- Tãt cã c, c bãn cả thó cả lã Ých tã sản phẩm mới ãõu cả cã hãi tham gia ý kiõn tríc khi sản phẩm ã ãi chÝnh thõc ãa ra.

Quy trình này gióp ngõn hũng ãm bão x, c ãnh ãi vụ cõn nhãc cõn trãng tãt cã c, c rñi ro chÝnh yõu (bao gồm cã rñi ro võ danh tiõng).

2. Chương trình sản phẩm tyn đông

Mét chương trình sản phẩm tyn đông lụ mét quy trình ã, nh gi, rñi ro chuõn tãc ãi Ngõn hũng, p đông khi mét sản phẩm tyn đông mới ãi ãa ra thã trẽng hay mét sản phẩm tyn đông ãi ãiõu chõnh ã ãa ra thã trẽng.

Quy trình Chương trình sản phẩm tyn đông mới gióp Ngõn hũng cả mét cã cõu ã, nh gi, rñi ro hiõu quã ãi, p đông th÷ng suët trong toàn hõ thẽng của ngõn hũng. Mét chương trình sản phẩm tyn đông lụ ãiõu kiõn cõn tríc khi ãa sản phẩm tyn đông mới hay sản phẩm tyn đông ãi sã ãi ra thã trẽng.

Bé phõn cả tr, ch nhiõm ph, t triển sản phẩm tyn đông mới / thay ãi sản phẩm tyn đông.

Cùng với phát triển sản phẩm tyn đông mới hoặc thay thế sản phẩm tyn đông cũ thì phát sinh tổ chức Ban Tyn đông hoặc Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh của NHNo&PTNT VN. Các Ban Tyn đông và Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh khi đề xuất sản phẩm mới hoặc thay thế sản phẩm tyn đông sẽ chịu trách nhiệm hoàn tất công trình sản phẩm tyn đông.

3. Hội đồng Phê duyệt Công trình Sản phẩm Mới

“Hội đồng Phê duyệt Công trình Sản phẩm Mới” là một cơ quan chuyên môn chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt tất cả các sản phẩm mới hoặc thay thế để với sản phẩm tyn đông hiện có khi chúng là ra thị trường. Hội đồng này là một cơ quan độc lập khi cần thiết. Hội đồng cũng cần có xem xét và phê duyệt công trình sản phẩm mới hoặc thay thế sản phẩm tyn đông hiện có thông qua việc thông tin liên lạc nội bộ giữa các thành viên Hội đồng.

Nếu một đề xuất vào một sản phẩm mới cần tính phức tạp cao cần phải có thảo luận trực tiếp giữa các thành viên của Hội đồng thì Ban Phê duyệt đề xuất sản phẩm mới phải chịu trách nhiệm tạo các cuộc họp của Hội đồng. Trong trường hợp này, đề trình vào sản phẩm mới phải có gọi tất cả các thành viên Hội đồng tối thiểu 10 ngày làm việc trước ngày dự họp.

Các thành viên của Hội đồng Phê duyệt Công trình Sản phẩm Mới

Hội đồng Phê duyệt Công 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 chấp hành nội bộ sẽ trình khai ra sản phẩm ra thị trường (với sản phẩm tyn đông mà ban tyn đông liên quan)

- Trềng Ban tÝn đông
- Trềng Ban Ph, p chỖ
- Trềng Ban tụi chÝnh – kỖ to, n
- Trềng Ban KỖ ho¹ch tæng híp
- Trềng Ban kiÓm tra kiÓm to, n nẻi bẻ: Bẻ phỀn KiÓm tra vự gi, m s, t tÝn đông Ềc LỀp
- Trềng c, c Phởng ban cã thÓ cã liẻn quan (tuú thuẻc tÝnh chỀt cĩa sẪn phỀm mủi)

4. Quy tr×nh ph^a duyỖt sẪn phỀm mủi

Quy tr×nh ph^a duyỖt sẪn phỀm mủi bao gảm c, c bíc chÝnh sau Ềc y:

Tⁱ Trung tỀm ỀiỜu hủnh

1. Ban Nghiẻn cứu Chiẻn lược kinh doanh vự/hoÆc Ban TÝn đông so¹n thẪo bẪn Ềo xuỀt ý tẻng vỜ sẪn phỀm mủi tr×nh Ban L·nh Ềo th«ng qua vỜ nguyẻn t³4c.
2. Ban Nghiẻn cứu Chiẻn lược kinh doanh vự/hoÆc Ban TÝn đông phẻi híp LỀp Ban/Tæ SỜ , n Ềo nghiẻn cøu xỜy dùng SỜ , n chi tiỖt. Trong SỜ , n chi tiỖt phẪi nẫu rả c, c rửi ro vự giẪi ph, p kiÓm so, t rửi ro liẻn quan Ềỏn sẪn phỀm mủi Ềã. Chi tiỖt vỜ nẻi dung sỉ Ềíc nẫu rả trong phÇn **Nẻi dung bẪn Ềo , n ch-ng tr×nh sẪn phỀm mủi** dủi Ềc y. Trong qu, tr×nh nghiẻn cøu xỜy dùng Ềo , n phẪi LỀy ý kiỖn Ềãng gắp cĩa c, c phởng ban liẻn quan trong ngỜn hủng.
3. Ch-ng tr×nh sẪn phỀm mủi Ềíc Ềỏ tr×nh lản **Hẻi Ềãng Ph^a duyỖt Ch-ng tr×nh SẪn phỀm Mủi** Ềó ph^a duyỖt.
4. Sau khi chỖnh sũa SỜ , n ch-ng tr×nh sẪn phỀm mủi theo ý kiỖn cĩa Hẻi Ềãng Ph^a duyỖt Ch-ng tr×nh sẪn phỀm mủi, Hẻi Ềãng Ph^a duyỖt sỉ th«ng qua mét lÇn n÷a.
5. BẪn Ềo , n sau Ềã sỉ Ềíc tr×nh lản HỖQT Ềó ph^a duyỖt lÇn cuẻi.
6. Ban Nghiẻn cứu Chiẻn lược kinh doanh vự/hoÆc Ban TÝn đông phẪi duy tr× hả s- cĩa toạ n bẻ c, c sẪn phỀm Ềíc ph^a duyỖt kìm theo c, c ỀiỜu kiỖn ph^a duyỖt.

Tài Chi nh

Phòng TYN đông ĐO xuât ý têng vO s¶n phÈm mí, lÈp b¶n ĐO xuât ý têng tr×nh l¶n Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh Trung t©m ©iÒu h×nh NHNo&PTNT VN. Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh s¶ phèi h×p v¶i Ban TYN đông triÓn khai nghiªn cøu.

5. Néi dung b¶n ĐO ,n ch-ng tr×nh s¶n phÈm mí

B¶n ĐO ,n pha duyÖt s¶n phÈm mí ph¶i ©íc g¶i ©Ön c,c th×nh viªn Héi ©ång Ýt nhÊt 10 ng×y tríc ng×y Héi ©ång dù kiÖn hãp. SiÒu n×y nh»m cho phĐp c,c uû viªn Héi ©ång cã ©ñ thêi gian ©Ó xem xĐt b¶n ĐO ,n vµ nÖu cÇn s¶ yªu cÇu ©-n vP ĐO xuât cung cÈp th«ng tin bæ sung hay gi¶i thÝch tríc khi tr¶ l¶i.

B¶n ĐO ,n pha duyÖt s¶n phÈm mí ph¶i ĐO cÈp c,c vÊn ĐO sau ©©y.

SÖ môc chÝnh	C,c vÊn ĐO cÇn ĐO cÈp
Miªu t¶ s¶n phÈm mí	<ul style="list-style-type: none"> §Æt t¶n s¶n phÈm mí Lo°i s¶n phÈm B¶n chÊt cña s¶n phÈm TÝnh ph¶i h×p v¶i chiÖn l×c chung cña ng©n h×ng.
VP thÖ cña s¶n phÈm tr¶n thP trêng	<ul style="list-style-type: none"> VP thÖ cña s¶n phÈm tr¶n thP trêng (vÝ d©, m©u thuén v¶i s¶n phÈm kh,c) Ph©n tÝch vO t,c ©éng cña s¶n phÈm mí ©èi v¶i kh,ch h×ng vµ ©èi th¶ c¶nh tranh. Dự tính ph¶n úng cña khách hàng và đối thủ c¶nh tranh đối v¶i sản phẩm t¶n dụng mới cña Ngân hàng
C,c vÊn ĐO vO r¶i ro tÝn đông	<ul style="list-style-type: none"> Dự tính những r¶i ro có thể phát sinh khi triển khai sản phẩm t¶n dụng mới. H¶n chÖ vO thêi h¶n cho vay, vÝ d© cho vay tuÇn h×m, cho vay theo m¶i; cã thêi h¶n tòi ®a hay tòi thiÓu kh«ng; cã h¶n chÖ g× ©èi v¶i kú h¶n tr¶ n¶ nh ph¶i tr¶ Đ¶nh kú nhiÒu lÇn hay tr¶ mét lÇn v.v. T¶i s¶n thÖ chÈp, vÝ d© nªu h¶n chÖ vO tû lÖ tòi

	thiếu giá tại sân thể thao trên thị trường; cần yêu cầu vào tại sân thể thao bất cứ bước nào khác.
C, c rũi ro kh, c	<ul style="list-style-type: none"> Nếu vụ, nh gi, rũi ro vào thể thao, vào ph, p lý, vào danh tiếng vụ hoạt động Vào rũi ro ph, p lý, nếu ra c, c yêu cầu vào hạ sản ph, p lý cần phải cả Vào rũi ro hoạt động, cần sự chấp thuận từ các nhà đầu tư hay khác. C, c loại rủi ro kh, c bao gồm yêu cầu vào xin giấy phép, báo cáo, c, c yếu tố kinh tế trong các vụ khu vực
Giới ph, p giới thiệu vụ quản lý rũi ro	<ul style="list-style-type: none"> Sa ra giới ph, p giới thiệu nh÷ng rũi ro ở x, c ở bên X, c ở bên nh÷ng rũi ro khác có thể ra để giới ph, p giới thiệu hoặc có thể phân hay khác có thể ra để giới ph, p giới thiệu rũi ro một cách kinh tế.
C, c biến ph, p kiểm soát	<ul style="list-style-type: none"> C, c các kiểm soát cần phải cả ở quản lý c, c rũi ro nếu trên C, c thao tác vào hoạt động cần phải cả để thực hiện để c, c các kiểm soát để Ai sẽ làm việc thực hiện c, c thao tác này vụ hạ phải nên nh÷ng hướng dẫn cụ thể. Để xuất hạn mức tín dụng áp dụng cho loại sản phẩm mới.
Phân tích vào t, c để quản lý	<ul style="list-style-type: none"> C, c yêu cầu vào cần sẽ h¹ t_đ C, c t, c để kh, c nhữ ng nh_đ lúc cần cả ở quản lý sân thể thao
Bảng cân để tại sân	<ul style="list-style-type: none"> T, c để của sân thể thao mới để với bảng cân để tại sân
Rũi ro vụ hiệu quả	<ul style="list-style-type: none"> S, nh gi, tiềm năng thể thao để với sân thể thao mới Phân tích kinh tế vụ m_đ h_đ tại chính Kết quả vụ rũi ro mong đợi
Kỹ thuật triển khai sân thể thao	<ul style="list-style-type: none"> Kỹ thuật triển khai sân thể thao ra thể thao: là các thể thao (các bộ môn) làm thể thao để, phân tích các lý do của các thể thao để; x, c ở bên khác

ra thp tr- êng	thêi gian trión khai thý ®iỐm cÇn thiỐt. • Xem xĐt ®,nh gi, sau khi s¶n phÈm ®íc trión khai
-------------------	--

6. Trión khai thồ nghiÖm s¶n phÈm míi

Sau khi b¶n ®Ò ,n vÒ s¶n phÈm míi ®· ®íc phª duyÖt, c,c phßng ban nghiÖp vô tÝn dông liªn quan tiỐn hụnh thùc hiÖn trión khai s¶n phÈm ra thp trêng nh»m môc ®Ých thồ nghiÖm. ViÖc trión khai ®íc thùc hiÖn theo kÕ ho¹ch ®· ®íc phª duyÖt trong ®Ò ,n.

7. §,nh gi, xem xĐt l¹i sau khi trión khai s¶n phÈm míi

Sau khi ®a s¶n phÈm ra thp trêng trong vßng 6 th,ng kÓ tũ nguy trión khai, ph¶i lụm b,o c,o ®,nh gi, l¹i mãi ch-ng tr×nh s¶n phÈm míi. Qu, tr×nh ®,nh gi, l¹i sỉ x,c nhÈn r»ng s¶n phÈm ®· ®íc ®a ra thp trêng theo ®óng nh phª duyÖt cña Húi ®ång phª duyÖt s¶n phÈm vµ kh«ng cã c,c vÇn ®Ò vÒ rñi ro míi nạo ph,t sinh.

B,o c,o ®,nh gi, sau khi trión khai s¶n phÈm míi ph¶i ®íc gúi ®Ốn Húi ®ång s¶n phÈm míi. Húi ®ång s¶n phÈm míi sỉ phèi híp vói Ban tÝn dông x©y dùng chÝnh s, ch vµ quy tr×nh ,p dông réng r-i s¶n phÈm míi trong toạu hỖ thèng hoÆc t¹i nh÷ng chi nh, nh NHNo&PTNT cã ®iÒu kiỐn phĩ híp.

CHƯƠNG XVI. HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG

A. CẶC CÊU CHỊYNG:

1. **Ho¹t ®éng th«ng tin tÝn dông (TTTD) trong hÖ thèng Ng©n hµng N«ng nghiÖp N«ng nghiÖp vµ Ph¸t triÓn N«ng th«n (NHNo)**
 - 1.1. Kh¸i niÖm ho¹t ®éng TTTD
 - 1.2. Ph¸m vi ®iÖu chØnh
 - 1.3. Múc ®Ých vµ ý nghÜa
2. **Nguyªn t¸c t¸e chøc, vËn hµnh vµ qu¶n lý hÖ thèng TTTD**
 - 2.1. Yªu cÇu ®èi vói TTTD
 - 2.2. C¸c cÊu t¸e chøc vµ ph©n cÊp tr¸ch nhiÖm qu¶n lý hÖ thèng TTTD
3. **Sö dông c¸c TTTD**
 - 3.1. Múc ®Ých sö dông TTTD
 - 3.2. QuyÖn h¹n cña ngêi sö dông s¶n phÈm TTTD
 - 3.3. Tr¸ch nhiÖm th¶i tröng ®-n vP c¸ ®¸ng ký truy cÊp, khai th¸c vµ sö dông TTTD
 - 3.4. Tr¸ch nhiÖm cña ngêi tróc tiÕp khai th¸c, sö dông TTTD
4. **Quy tr×nh cÊp nhËt, bæ sung vµ trao ®æi th«ng tin vÒ kh¸ch hµng**
 - 4.1. Quy tr×nh nghiÖp vù TTTD t¸i Chi nh¸nh NHNo
 - 4.2. Quy tr×nh nghiÖp vù TTTD t¸i Trung t¸m TTTD cña Héi sã chÝnh
 - 4.3. T¸eng hÿp vµ kÖt xuÊt th«ng tin
5. **Ph©n lo¹i vµ t¸e chøc hÖ thèng TTTD**
 - 5.1. HÖ thèng TTTD cña kh¸ch hµng lµ doanh nghiÖp
 - 5.2. HÖ thèng TTTD cña kh¸ch hµng lµ c¸ nh©n
 - 5.3. HÖ thèng TTTD cña kh¸ch hµng lµ c¸c TCTD
6. **HÖ thèng th«ng tin, b¸o c¸o tÝn dông**
 - 6.1. H×nh thøc b¸o c¸o
 - 6.2. B¸o c¸o chÊt lÖng tÝn dông
 - 6.3. B¸o c¸o múc ®é tËp trung tÝn dông

B. NỘI DUNG CHÍNH

1. Hoạt động thanh tin tín dụng (TTTD) trong hồ sơ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo)

1.1. Khái niệm hoạt động TTTD

TTTD là thanh tin vào tài chính, quan hệ tín dụng, báo cáo tài chính vay, tính toán hoạt động và thanh tin pháp lý của khách hàng cả quan hệ với NHNo. Hoạt động TTTD là việc thu thập, tổng hợp, cung cấp, lưu trữ, phân tích xếp loại, dù báo, trao đổi, khai thác và số đông TTTD nhằm gặp phải báo cáo tài chính an toàn hoạt động tín dụng của NHNo thông qua ngân sách và hạn chế rủi ro tín dụng.

1.2. Phạm vi điều chỉnh

Các quy định tài chính này điều chỉnh hoạt động TTTD của Trung tâm Điều hành, các chi nhánh, sẽ giao dịch và nhận và thanh toán trong toàn bộ hồ sơ NHNo.

1.3. Mục đích và ý nghĩa

Hồ sơ TTTD để thi công lắp ráp:

- Hoạt động này sẽ dựa vào tập trung vào khách hàng có phúc lợi cho qu, trình cấp tín dụng, phân tích và quản lý tín dụng, quản lý 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 hồ sơ NHNo. TTTD có thể, chính xác và cả hồ sơ vào khách hàng sẽ gặp phải ngân sách và hạn chế rủi ro tín dụng, rủi ro lừa đảo gian lận do thiếu thông tin hay thông tin bất cập xảy ra vào khách hàng và để tăng độ tin cậy. Mục đích quan trọng nhất của hồ sơ TTTD là tìm kiếm và phát hiện sớm các khoản tín dụng cả về tài chính và pháp lý, rõ ràng mức độ rủi ro của các khoản này, bằng thời gian lâu dài tích lũy một khoản tín dụng cả có chuyển sang nơi khác.

- T₁o s₁ sẽ nh₁m thúc hi₁On @Çy @ñ Quy ch₁Ỗ ho₁t @éng TT₁TD, ch₁Ỗ @é th₁ng tin, b₁o c₁o, v₁m Quy ch₁Ỗ qu₁l₁n lý, cung c₁Êp v₁m khai th₁c, s₁ố đông TT₁TD @i₁Ỗn t₁o do NH₁NN ban h₁u₁nh.
- Gi₁óp H₁ĐQT v₁m Ban @i₁Ỗu h₁u₁nh NH₁No c₁ả c₁’n c₁ơ x₁©y dùng chi₁Ỗn l₁íc, ch₁Ýnh s₁ố ch₁ t₁ýn đông v₁m chi₁Ỗn l₁íc qu₁l₁n lý r₁õi ro trong t₁ổng th₁êi k₁ú @èi v₁í t₁ổng nh₁ăm kh₁ch h₁u₁ng.

Ch₁ng n₁u₁ ch₁ñ y₁Ỗu t₁Êp trung v₁m TT₁TD v₁ò kh₁ch h₁u₁ng c₁ủa NH₁No. C₁ố TT₁TD ph₁l₁i b₁l₁o @l₁m trung thúc, ch₁Ýnh x₁c, @Çy @ñ v₁m k₁Þp th₁êi v₁ò n₁ng l₁úc t₁ại ch₁Ýnh v₁m phi t₁ại ch₁Ýnh c₁ủa kh₁ch h₁u₁ng.

2. Nguy₁an t₁ỷc t₁æ ch₁ợc, v₁Ën h₁u₁nh v₁m qu₁l₁n lý h₁Ỗ th₁èng TT₁TD

TT₁TD @i₁c s₁ố đông trong qu₁, tr₁x₁nh x₁Đt duy₁Ỗt, c₁Êp v₁m qu₁l₁n lý t₁ýn đông, ph₁©n t₁ých, dù b₁o, @Æc bi₁Ỗt l₁m r₁õi ro t₁ýn đông. TT₁TD t₁o c₁ sẽ ban @Çu v₁m xuy₁an su₁ét qu₁, tr₁x₁nh qu₁l₁n lý t₁ýn đông v₁m qu₁l₁n tr₁Þ r₁õi ro t₁ýn đông c₁ủa kh₁ch h₁u₁ng c₁ả quan h₁Ỗ v₁í NH₁No. M₁ôc @Ých thi₁Ỗt l₁Êp h₁Ỗ th₁èng TT₁TD ph₁l₁i h₁u₁nh nh₁m thúc hi₁On nguy₁an t₁ỷc "Hi₁Óu bi₁Ỗt kh₁ch h₁u₁ng" c₁ủa U₁u ban Basel khuy₁Ỗn c₁o. To₁m b₁e c₁ố TT₁TD, k₁Ó c₁l₁ @Çu ra v₁m @Çu v₁m, @Ỗu ph₁l₁i @i₁c ki₁Óm duy₁Ỗt v₁m qu₁l₁n lý ch₁Æt ch₁ĩ ẽ t₁Êt c₁l₁ c₁ố kh₁©u v₁m @èi v₁í m₁ãi @èi t₁ing c₁ả khai th₁c v₁m s₁ố đông TT₁TD.

2.1. Y₁au c₁Çu @èi v₁í TT₁TD

2.1.1. ĐÇy @ñ v₁m k₁Þp th₁êi

Theo @Þnh k₁ú hoÆc khi c₁ả ph₁t sinh, c₁ố TT₁TD v₁ò kh₁ch h₁u₁ng ph₁l₁i @i₁c thu th₁Êp, ghi ch₁Đp v₁m x₁õ lý k₁Þp th₁êi @Ó ph₁l₁n ,nh ch₁Ýnh x₁c m₁ôc @é r₁õi ro v₁m n₁ng l₁úc c₁ủa kh₁ch h₁u₁ng trong vi₁Ỗc thúc hi₁On c₁ố ngh₁ũa v₁ó v₁í NH₁No, @ảng th₁êi gi₁óp NH₁No c₁ả quy₁Ỗt @Þnh @i₁Ỗu ch₁Ỗnh @óng @ỷn.

M₁ãi kh₁ch h₁u₁ng c₁ả quan h₁Ỗ ti₁òn g₁õi v₁m ti₁òn vay v₁í NH₁No hoÆc nh₁ng kh₁ch h₁u₁ng l₁n, c₁ả uy t₁ýn tr₁ên th₁Þ tr₁êng nh₁ng cha t₁ổng c₁ả quan h₁Ỗ v₁í NH₁No @Ỗu ph₁l₁i @i₁c ghi ch₁Đp, lu tr₁÷ c₁ố th₁ng tin li₁an quan.

2.1.2. H₁u₁ lý

TTTTD ph¶i ®íc thu thÊp tã c,c ngu¶n cung cÊp híp lã vµ c¶ c'n cø x,c ®,ng. Mãi th«ng tin c¶ ®íc tã c,c ngu¶n kh«ng híp lã chø sã đông cho môt ®Ých tham kh¶o trã khi c¶ ®ñ b»ng chøng ®Ó kh¶ng ®¶nh.

2.1.3. *NhÊt qu,n*

TTTTD ®íc thu thÊp tã nhiÒu ngu¶n kh,c nhau, do ®ã c¶ kh¶ n'ng sinh ra sù bÊt ®òi xøng th«ng tin kh,ch hụng. Trong trêng híp nµy, CBTD cÇn ph¶i b¶o ®¶m sù nhÊt qu,n th«ng tin vÒ mçi kh,ch hụng ®Ó tã ®iÒu kiÕn cho qu, tr×nh ph©n tÝch, ®,nh gi, vµ ra quyÕt ®¶nh qu¶n lý phì híp. C,c TTTD cÇn ph¶i ®íc tÊp híp, cÊp nhÊt, theo dãi li¶n tã theo thêi gian, Ýt nhÊt cho tã khi kh,ch hụng chÊm dõt quan hã vói NHNo.

2.1.4. *B¶o mÊt*

TTTTD ph¶i ®íc lu tr÷, b¶o qu¶n vµ sã đông theo chã ®é b¶o mÊt nh tui s¶n ri¶ng c¶ c¶a NHNo. Chø c,n bé, bé phÊn c¶ tr,ch nhiÖm li¶n quan ®Õn ho¶t ®éng tÝn dông vµ qu¶n lý rñi ro c¶a NHNo ®íc Tæng Gi,m ®èc hoÆc Gi,m ®èc chi nh,nh chÊp thuÊn th× mõi ®íc truy cÊp, khai th,c vµ sã đông TTTD. C,c TTTD ph¶i ®íc qu¶n lý vµ sã đông an to¶n, bÝ mÊt, kh«ng g©y ¶nh h-êng ®Õn ngu¶n cung cÊp th«ng tin vµ kh«ng cung cÊp cho b¶n thø ba. Nh÷ng c, nh©n, ®-n vP kh«ng c¶ tr,ch nhiÖm c¶ nhu cÇu ®íc sã đông TTTD c¶a NHNo ph¶i ®íc phÐp c¶ cÊp c¶ thÈm quyÒn c¶a NHNo. Mãi TTTD ®íc cung cÊp ra b¶n ngoµi NHNo ph¶i ®íc cÊp c¶ thÈm quyÒn (Gi,m ®èc/Phã Gi,m ®èc chi nh,nh/Sẽ giao dÞch, Tæng Gi,m ®èc/Phã tæng Gi,m ®èc) chÊp thuÊn.

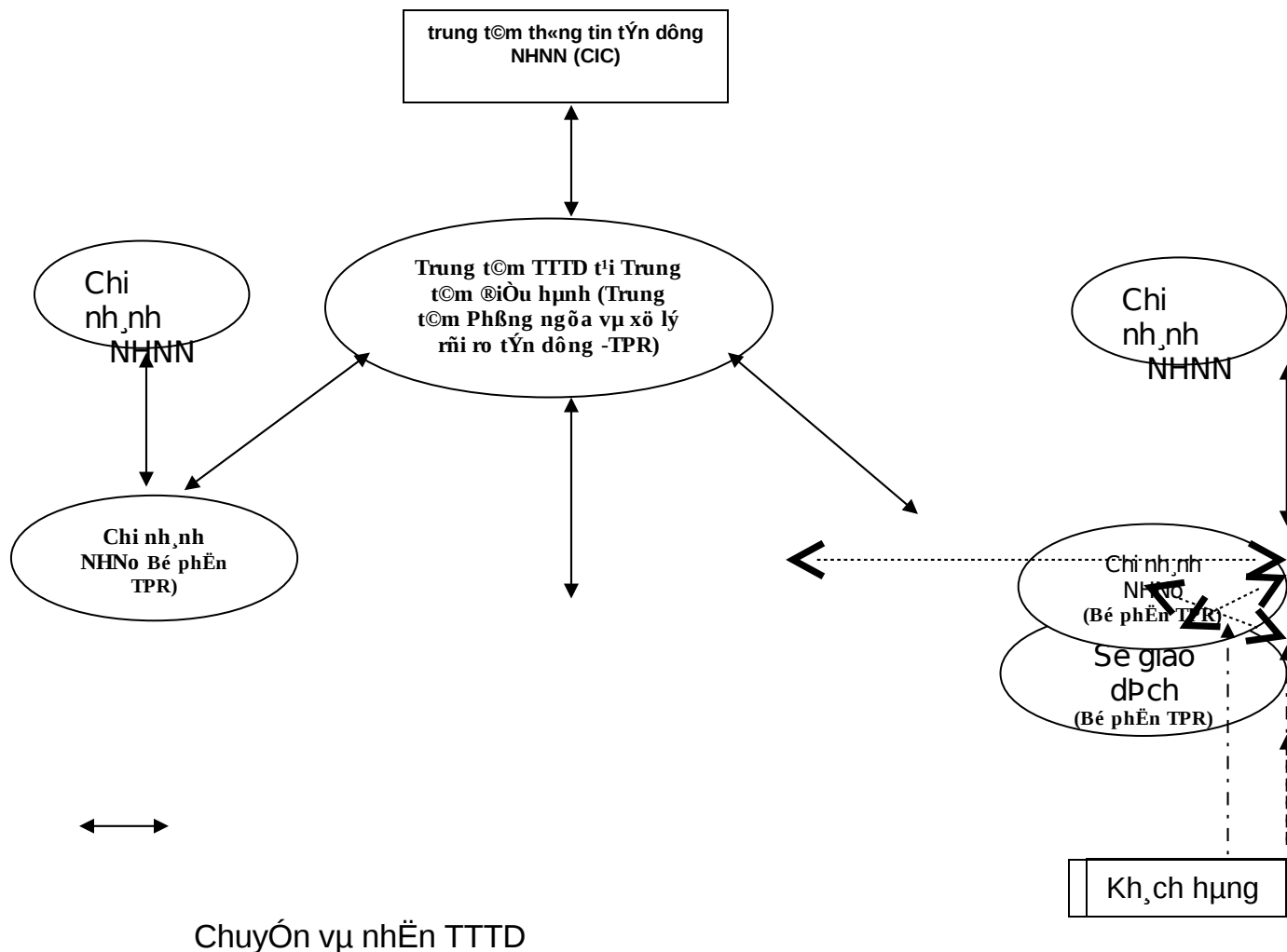
2.1.5. *Sã đông ®óng môt ®Ých*

TTTTD vµ s¶n phÈm TTTD ph¶i ®íc khai th,c vµ sã đông ®óng môt ®Ých phôc vô cho ho¶t ®éng tÝn dông c¶a NHNo. Kh«ng ®íc cung cÊp vµ sã đông TTTD cho c,c môt ®Ých, ho¶t ®éng mụ ph,p luÊt cÊm. Mãi TTTD ph¶i ®íc cung cÊp ®óng ®¶a chø vµ ®òi tìng nhÊn. Ngêi ®íc phÐp khai th,c vµ sã đông TTTD c¶ tr,ch nhiÖm sã đông TTTD ®óng môt ®Ých cho phÐp.

2.2. Cơ cấu tác động và phân cấp trách nhiệm quản lý hồ sơ TTTD

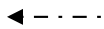
Hồ sơ TTTD là tác động thuận nghịch liên thành nhất tổ trung ương. Ở cấp sẽ theo hình thức tiếp trung kết hợp với phân tử. Tác dụng, toàn bộ vào TTTD của khách hàng (pháp nhân hay tổ chức) cả quan hệ với bên cơ sở giao dịch, chi nhánh của NHNo (đối với các gói chung lưu chi nhánh) ở đâu là tiếp hợp và 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 cả quan hệ.

Cần lưu ý việc trong bộ máy tác động TTTD phải lưu ý cần chuyển trách nhiệm hiểu rõ hoặc đáng NHTM, quản trị rõ ràng và hiểu biết về công nghệ thông tin.





Trao ®æi TTĐĐ



C, c nguần cung cấP TTĐĐ vồ kh, ch hụng

2.2.1. Trung t©m TTĐĐ (CIH) cĩa NHNo hay Trung t©m Phßng ngĩa vµ xử lý rĩi ro tĩn dõng tĩi Trung t©m ®iÒu hụnh NHNo

CIH ®íc ®Æt tĩi Trung t©m ®iÒu hụnh cĩa NHNo nh»m thùc hiÕn tiÕp nhËn, tæng hập, xử lý vµ lu tr÷ TTĐĐ (b»ng v'n b¶n hay dũ d¹ng ®iÕn tử) toạu hỖ thềng vµ cung cấP TTĐĐ cĩa kh, ch hụng cho c, c chi nh, nh, sẽ giao dÞch vµ c, c ®-n vP liªn quan trong toạu hỖ thềng NHNo. Nãi mét c, ch kh, c, CIH lụ kho lu tr÷ d÷ liÕu TTĐĐ tẾp trung cĩa tẾt c¶ kh, ch hụng cĩa NHNo. NhiÕm vô cô thố cĩa CIH nh sau:

- Sãng vai trß qu¶n lý, ®iÒu hụnh tẾp trung vµ toạu diÕn ho¹t ®éng TTĐĐ trong hỖ thềng NHNo;
- Tham mu cho Tæng Gi, m ®èc x©y dùng c, c chiÕn lĩc, kỖ ho¹ch ph, t triÕn hỖ thềng TTĐĐ g³n liÕn vĩi viÖc ph, t triÕn tr×nh ®é qu¶n trÞ rĩi ro, hỖ thềng kiÓm tra - kiÓm to, n nẻi bẻ cĩa NHNo ®Ó n©ng cao hiÕu qu¶ qu¶n trÞ ®iÒu hụnh ho¹t ®éng tĩn dõng cĩa toạu bẻ hỖ thềng;
- Tæ chøc thùc hiÕn c, c ho¹t ®éng TTĐĐ trong toạu hỖ thềng, bao gảm c, c kh©u: thu thẾp, tæng hập, ph©n lo¹i - xử lý - ph©n tÝch, dù b, o - lu tr÷ - khai th, c, sữ dõng ®Ó phóc vô cho yªu cÇu qu¶n lý rĩi ro tĩn dõng toạu hỖ thềng NHNo; lụ ®Çu mẻi cung cấP vµ khai th, c TTĐĐ cĩa Trung t©m CIC cĩa NHNN.
- Lụ ®Çu mẻi tuyªn truyÒn, phæ biÕn c, c v'n b¶n chÝnh s, ch, c, c quy ®Þnh cĩa Nhự nĩc vồ ho¹t ®éng TTĐĐ; ®ãng thẻi thùc hiÕn kiÓm tra viÖc tu©n thĩ c, c quy ®Þnh, chỖ ®é cĩa Nhự nĩc vồ ho¹t ®éng TTĐĐ. Nghiªn cøu ®Ò xuÊt vµ dù th¶o c, c v'n b¶n cĩa Tæng Gi, m ®èc híng dẾn, chØ ®¹o ho¹t ®éng TTĐĐ vµ phßng ngĩa rĩi ro trong hỖ thềng NHNo;
- Hợ trĩ kÞp thẻi cho c, c Trung t©m TTĐĐ c- sẽ xử lý nh÷ng khã khĩn, vĩng m³c vồ nghiÖp vô vµ tæ chøc ho¹t ®éng TTĐĐ tĩi chi nh, nh;

- Lĩnh vực kết xuất các sản phẩm TTTD theo nội dung các chức năng và khu vực đăng bán, biểu thức nội bộ đồng nhất ký.
- Nhiệm vụ phân tích, trình bày

Nghiên cứu, tính toán, phân tích và tăng cường thông tin, báo cáo tổ hai luồng: Thông tin sau xử lý và thông tin phi tài chính tổ ban ngoại, Báo cáo các ý kiến tham vấn và trình bày cho nội bộ đồng trong các 2 qu, trình: Hoàn chỉnh, xác định mục tiêu, kế hoạch và các chức năng thực hiện các chỉ số: khách hàng; phát triển và tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ; cạnh tranh; quản lý các... và dù phải các nguy cơ tiềm ẩn rõ ràng.

- Nhiệm vụ lưu trữ TTTD:
 - + Chịu trách nhiệm về việc lưu giữ toàn bộ TTTD của toàn hệ thống NHNo, bao gồm thông tin Nhận vào, Nhận ra; thông tin về đăng và bán hay liên kết; Thông tin ban Nhận hay đến xuất; Thông tin tài chính hay phi tài chính....
 - + Thực hiện nghiên cứu các giải pháp lưu trữ theo chuẩn Quốc gia và các quy định về việc hai đăng TTTD và bán và liên kết.
 - + An toàn, bảo mật thông tin lưu trữ.
 - + Sẵn sàng các tranh chấp, nếu xảy ra giữa bên cung cấp thông tin và bên nhận cung cấp.
- Nhiệm vụ phân phối TTTD
 - + Nghiên cứu, xác định danh mục thông tin, báo cáo theo đăng và bán và liên kết; danh sách nội bộ đồng trong toàn hệ thống kiểm theo danh mục sản phẩm TTTD theo quy định nội bộ, trình nội bộ cả thêm quyền phê duyệt Báo cáo luận cứ cơ sở cấp quyền truy cập kho dữ liệu TTTD; xác định các kênh phân phối TTTD.
 - + Các chức năng phân phối kịp thời, Chính xác, và an toàn sản phẩm TTTD theo nội bộ đồng;
 - + Quản lý chặt chẽ danh sách nội bộ đồng và hiệu quả cung cấp, số đồng sản phẩm TTTD Báo cáo thống kê báo cáo và báo cáo kịp thời các nhu cầu bán hàng hay lợi ích các yêu cầu khách hàng cần thiết của nội bộ đồng. Phát hiện kịp thời các hạn chế và kịp thời yêu cầu an toàn, bảo mật hoặc số đồng TTTD sai lệch và Báo cáo cả biến pháp xử lý thích hợp;

2.2.2. Trung tâm TTTD c_h sẽ hay Bé ph_hn Ph_hng ng_ha v_m x_h lý r_hi ro t_hyn đông t_hi c_h,c chi nh_h,nh, sẽ giao đ_pch

T_hi c_h,c sẽ giao đ_pch v_m chi nh_h,nh NHNo thi_hỐt l_hểp h_hồ th_heng TTTD v_m c_h sẽ đ_p li_hều kh_h,ch h_hung c_hả quan h_hồ t_hyn đông tr_huc ti_hỐp v_hí chi nh_h,nh g_hải l_hu h_hồ th_heng TTTD c_h sẽ. H_hồ th_heng TTTD c_h sẽ c_hả tr_h,ch nhi_hỐm thu th_hểp, t_hæng h_híp, ph_hón lo_hi v_m cung c_hểp TTTD cho CIH v_m chi nh_h,nh NHNN. H_hồ th_heng TTTD c_h sẽ _hểng vai tr_hở l_hu m_hng líi ho_ht _hểng v_m h_hc tr_hí cho ho_ht _hểng c_hả CIH c_hng nh ho_ht _hểng TTTD t_hi c_h,c chi nh_h,nh.

Nhi_hỐm vô cô th_hỐ c_hả Trung tâm TTTD c_h sẽ nh sau:

- Thu th_hểp TTTD c_hả kh_h,ch h_hung v_m ho_ht _hểng t_hyn đông t_hi chi nh_h,nh;
- L_hu m_hng m_hi th_húc hi_hỐn ch_học n_hng qu_hl_h lý v_m thu th_hểp, ph_hón ph_hei, cung c_hểp c_h,c s_hl_hn ph_hỀm TTTD c_hả NHNo t_hi c_h,c _hển v_h, bé ph_hỀn thu_héc ph_hím vi qu_hl_h lý c_hả chi nh_h,nh.
- Thu th_hểp _hểy _hể, ch_hÝnh x_h,c, k_hp th_hei c_h,c TTTD _h chi nh_h,nh theo y_hu c_hu c_hả CIH;
- X_hý dùng danh s_h,ch ng_hi s_h đông trong chi nh_h,nh k_hm theo danh m_hc s_hl_hn ph_hỀm TTTD _hic quy_hỐn s_h đông _hỐ Gi_h,m _hểc chi nh_h,nh ph_ha duy_hỐt; X_hý dùng k_hnh ph_hón ph_hei TTTD trong ph_hím vi ho_ht _hểng c_hả chi nh_h,nh;
- T_hæ ch_học ph_hón ph_hei k_hp th_hei, _hểy _hể, ch_hÝnh x_h,c v_m an to_hn s_hl_hn ph_hỀm TTTD t_hi ng_hi s_h đông;
- H_hc tr_hí k_hp th_hei ng_hi s_h đông TTTD t_hi chi nh_h,nh gi_hl_hi quy_hỐt nh_hng kh_h kh_hin, v_híng m_h¼c trong qu_h, tr_hxnh truy c_hểp, khai th_h,c c_h,c TTTD;
- Qu_hl_h lý ch_hết ch_hỉ danh s_h,ch ng_hi s_h đông; K_hp th_hei b_hæ sung ho_héc lo_hi bá nh_hng _hei t_hng s_h đông TTTD m_ht c_h,ch ph_hi h_híp; Ph_h,t hi_hỐn k_hp th_hei nh_hng h_hung vi vi ph_hím quy _hphnh v_hỒ an to_hn, b_hl_ho m_hết, s_h đông TTTD _hỐ c_hả bi_hỐn ph_h,p x_h lý th_hÝch h_híp.

Nhi_hỐm vô cô th_hỐ c_hả c_h,n bé t_hyn đông:

- Ti_hỐp x_hóc v_hí kh_h,ch h_hung, c_h,c k_hnh th_hng tin _hỐ thu th_hểp _hểy _hể c_h,c th_hng tin c_hón thi_hỐt ph_hóc vô cho qu_h, tr_hxnh th_hỀm _hphnh, ph_hón t_hÝch, _h,nh gi_h, r_hi ro v_m qu_hl_h lý t_hyn đông;
- _hphnh k_hú thu th_hểp, c_hểp nh_hết k_hp th_hei c_h,c th_hng tin v_hỒ kh_h,ch h_hung v_m m_hci tr_hng kinh doanh c_hả kh_h,ch h_hung. C_h,c th_hng tin ph_hl_hi _hic thu th_hểp v_m ph_hón lo_hi theo quy _hphnh _h ph_hón V.

- Cùng với lĩnh vực hỗ trợ các Trung tâm TTDD cần sẽ chịu trách nhiệm kiểm tra, báo cáo tình hình chấp hành của các TTDD thu thập các vụ truy vấn vào CHT tại Trung tâm điều hành. Cần báo, báo và cung cấp TTDD phải chịu trách nhiệm về những thông tin mình cung cấp.

3. Sở đông các TTDD

3.1. Mục đích sở đông TTDD

Các TTDD thu thập các phúc vụ cần yếu cho các hoạt động tín dụng của NHNo:

- Thăm bệnh tín dụng;
- Xếp hạng khách hàng và phân loại nợ;
- Quản lý tín dụng;
- Cảnh báo tín dụng
- Xếp hạng hạn mức tín dụng;
- Phát triển sản phẩm và quan hệ khách hàng;
- Quản lý và xử lý rủi ro tín dụng;
- Phân tích và đánh giá tín dụng;
- Dù báo
- Các báo cáo thông tin, thành quả theo yêu cầu của NHNN

Cần sẽ dựa vào các khách hàng trong toàn hệ thống NHNo để tập trung toàn bộ vào CHT các cấp cho các cấp, ngành và các liên quan khác hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHNo, bao gồm:

- Các sẽ giao dịch, chi nhánh NHNo;
- Ban lãnh đạo NHNo;
- Các phòng, ban cần nhu cầu;
- Các báo và trực thuộc;
- CIC của NHNN;
- Các tác động khác của lĩnh vực NHNo cho pháp.

Trung tâm TTDD cần sẽ tích hợp khai thác vụ sở đông:

- TTDD của CHT;
- TTDD tổ CIC tại chi nhánh NHNN trên địa bàn;
- Trao đổi TTDD trực tiếp với Trung tâm TTDD của chi nhánh khác trong cùng hệ thống NHNo.

3.2. Quyền hạn của ngân hàng đối với thẩm định TTTD

Các Ban, phòng tại Trung tâm Điều hành, các chi nhánh NHNo tỉnh, thành phố và các Ngân hàng thành phố trực thuộc trong toàn hệ thống NHNo Việt Nam và các Ngân hàng thành phố chi nhánh cho phép khai thác, sử dụng TTTD đối ứng với bản quyền tài sản của ngân hàng:

- Truy cập, khai thác TTTD để phục vụ cho việc vận hành công việc phi tập trung với chức năng nhiệm vụ của ngân hàng;
- Sử dụng các yêu cầu của các tài khoản, hợp đồng của các thẩm định TTTD mà doanh nghiệp đang cung cấp;
- Tham gia, đề xuất bổ sung hay loại bỏ bất kỳ chức năng nào thỏa mãn các yêu cầu của pháp luật và pháp quy hợp đồng hệ thống chức năng, báo cáo TTTD của NHNo.

3.3. Trách nhiệm của ngân hàng đối với các ký truy cập, khai thác và sử dụng TTTD

- Sử dụng danh sách các bé trực tiếp khai thác và sử dụng các CIH cấp quyền truy cập mạng TTTD
- Chịu trách nhiệm trực tiếp và các ngân hàng khác quản lý việc lưu trữ, sử dụng TTTD tại các Ngân hàng và các bộ phận an toàn TTTD;
- Kép thẻ ngân hàng ký là hoặc bổ sung danh sách các bé ngân hàng khai thác, sử dụng TTTD khi cần thiết.

3.4. Trách nhiệm của ngân hàng trực tiếp khai thác, sử dụng TTTD

- Bảo mật tuyệt đối các tài liệu, mật khẩu, truy cập mạng TTTD;
- Truy cập mạng đúng các tài liệu, quyền hạn và các bộ phận về an toàn và hoạt động thông tin của mạng TTTD;
- Chịu trách nhiệm truy cập và khai thác TTTD trong phạm vi quyền hạn ngân hàng khai thác TTTD phải ngân hàng sử dụng các mô hình khác nhau mà ngân hàng hợp đồng vận hành nhiệm vụ ngân hàng;
- Chịu trách nhiệm các biện pháp kỹ thuật, nhân sự và các bộ phận an toàn, bảo mật cho các TTTD trong quá trình khai thác, sử dụng

4. Quy trình cấp nhật, bổ sung và trao đổi thông tin về khách hàng

4.1. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Chi nhánh NHNo

- Mọi CBTD phải chịu trách nhiệm thu thập, lưu trữ và cung cấp các thông tin cần liên quan đến khách hàng của doanh nghiệp theo các mẫu [Biểu số TT01](#)

(@èi vớ kh, ch hùg lụ doanh nghiÖp) hoÆc [BiÖu sè TT02](#) (@èi vớ kh, ch hùg lụ c, nh©n) vù c, c quy ®Þnh tì phÇn V ®Ó gøi cho Trung t©m TTDD tì chi nh, nh cña m×nh.

- Trung t©m TTDD c÷ sè tÈp hùp c, c TTDD trong ph¹m vi ho¹t ®éng cña m×nh ®Ó cung cÊp cho CIH

4.1.1. Nguồn thu thÈp TTDD

(i) *Kh, ch hùg cũ quan hÖ tÝn dông vớ NHNo*

Kh, ch hùg lụ nguån cung cÊp th«ng tin chñ yÖu. CBTD cũ thÓ thu thÈp th«ng tin cÇn cũ kh, ch hùg:

- Thu thÈp tã hã s÷ tÝn dông cũ kh, ch hùg;
- Pháng vÊn/tiÖp xóc trùc tiÖp kh, ch hùg (Ban ®iÖu hùnh, Gi, m ®èc tui chÝnh vù kã to, n trêng, Gi, m ®èc c, c bé phÈn cũ liªn quan): §©y lụ c, ch thóc ®Ó kiÓm tra, x, c minh vù bæ sung th«ng tin vÒ kh, ch hùg. CBTD cÇn chuÈn bÞ c, c c©u hái ®Ó thu thÈp th«ng tin, chñ yÖu tÈp trung vùo c, c néi dung:

- + *§Æc ®iÓm cũ kh, ch hùg: Th«ng tin ph, p lý vù qu, tr×nh ph, t triÖn cũ kh, ch hùg;*
- + *Nìng lúc cũ kh, ch hùg (tui chÝnh, qu¶n trÞ, c¹nh tranh, c«ng nghÖ, nh©n lúc). Trong ®ã, ®Æc biÖt quan t©m vÊn ®Ò vÒ vèn (vèn chñ sè h÷u vù c÷ cÊu sã dông vèn), kh¶ nìng sinh lêi vù kh¶ nìng thanh to, n cũ kh, ch hùg;*
- + *M«i trêng kinh doanh vù c¹nh tranh cũ kh, ch hùg: C, c nhù cung cÊp, kh, ch hùg cũ kh, ch hùg vay vèn*
- + *Th«ng tin liªn quan ®Õn kho¶n vay: B¶o ®¶m tìon vay; nhu cÇu tui trÞ vèn cũ kh, ch hùg; môt ®Ých sã dông vèn vay; nguån vù kã ho¹ch tr¶ nì.*

Sau c, c cuéc tiÖp xóc kh, ch hùg, CBTD cÇn ph¶i lÈp b, o c, o kãt qu¶ tiÖp xóc kh, ch hùg ®Ó ®, nh gi, ®óng kh¶ nìng tr¶ nì cũ kh, ch hùg. CBTD cÇn tì thêm kh, ch hùg Ýt nhÊt mét lÇn trong mét quý ®Ó gióp cho viÖc cÈp nhÊt thêng xuyªn th«ng tin, ®, nh gi, rñi ro vù ph, t triÖn quan hÖ kh, ch hùg.

- C, c b, o c, o ®Þnh kú vÒ t×nh h×nh kinh doanh, tui chÝnh, qu¶n lý cũ kh, ch hùg gøi NHNo:

- + *B, o c, o c©n ®èi kã to, n;*

- + B_o c_o lu chuy^Ốn ti^Ồn t^Ỗ;
- + B_o c_o k^Ốt qu^Ầ kinh doanh
- + Ph^Ỡch thuy^Ỗt minh c_c b_o c_o t^ủi ch^Ỡnh;
- + B_o c_o th^Ầng ni^Ần
- + B_o c_o n^{ếp} thu^Ỗ cho c[↔] quan thu^Ỗ
- + B_o c_o h^{ụng} t^{ản} kho
- + B_o c_o ki^Ốm to_n n^{éi} bé (n^Ỗu c^Ầ)
- + B_o c_o ki^Ốm to_n c^Ầng ty ki^Ốm to_n ®éc l^Ềp (n^Ỗu c^Ầ)
- + C_c b_o c_o chi ti^Ỗt b^æ sung (n^Ỗu c^Ầ)

S^{èi} v^ới kh_ch h^{ụng} ®ang ®^Ồ ngh^Ỉp vay v^ền th[×] kh_ch h^{ụng} ph^Ầi g^õi b_o c_o t^ủi ch^Ỡnh c^Ầa Ýt nh^Ềt 3 n^{ăm} g^Ỡn nh^Ềt. S^{èi} v^ới c_c kh_ch h^{ụng} hi^Ồn ®ang c^Ầa quan h^Ỗ t^ỷn ®^{ồng} v^ới NHNo th[×] kh_ch h^{ụng} ph^Ầi g^õi b_o c_o t^ủi ch^Ỡnh qu^Ỡy v^ụm n^{ăm}.

- K^Ốt qu^Ầ c_c cu^{éc} th^Ầm th^{ùc} ®^Đa v^ụm ki^Ốm tra s^ố ®^{ồng} v^ền vay c^Ầa kh_ch h^{ụng};
- L^Đch s^ố quan h^Ỗ c^Ầa kh_ch h^{ụng} v^ới ng^Ồn h^{ụng}

Ch^Ầng tr^Ầxnh g^Ầep g^ồi v^ới kh_ch h^{ụng}

(1) Kh_ch h^{ụng} l^ụ doanh nghi^Ểp m^ới

C^Ần c^Ỗ v^ụm k^Ỗ ho¹ch t^ỷn ®^{ồng} n^{ăm} c^Ầa t^{ổng} chi nh_{nh}, c_c chi nh_{nh} c^Ỡn ph^Ầi t^æ ch^{Ỗc} ti^Ỗn h^ụnh ti^Ỗp x^ốc kh_ch h^{ụng} ti^Ồm n^Ầng ®^Ó thu th^Ềp th^Ầng tin l^Ềp B_o c_o th^Ầng tin c[↔] b^Ần ([Bi^Ồu s^è TT03](#) v^ụm [Bi^Ồu s^è TT04](#)). Cu^{èi} m^ỗi th_{ng} CBTD ph^Ầi l^Ềp b_o c_o t^æng h^ập c_c cu^{éc} g^Ầep ®^Đ th^{ùc} hi^Ồn, k^Ốt qu^Ầ ti^Ỗp x^ốc v^ụm nh^Ầng k^Ỗ ho¹ch h^ụnh ®^éng ti^Ỗp theo. B_o c_o n^ụy s^ỉ ®^Ầc TPTD ki^Ốm tra v^ụm ký g^õi Ph^Ầ gi_m ®^{èc} ph^ồ tr_{ch} t^ỷn ®^{ồng}.

(2) Kh_ch h^{ụng} l^ụ doanh nghi^Ểp hi^Ồn c^Ầa quan h^Ỗ t^ỷn ®^{ồng} v^ới ng^Ồn h^{ụng}

CBTD ph^Ầi gi_m s_t th^Ầng xuy^Ần, li^Ần t^{ôc} di^Ồn bi^Ỗn ho¹t ®^éng c^Ầa kh_ch h^{ụng} ®^Ó b^Ầo v^Ỗ quy^Ỗn l^{ầi} c^Ầa ng^Ồn h^{ụng}, trong ®^Ầ ®^Ầc bi^Ỗt lu ý ®^Ỗn c_c nh^Ồn t^è ¶nh h^Ầng ®^Ỗn kh^Ầ n^Ầng thanh to_n v^ụm vi^{Ỗc} tu^Ồn th^Ầ c_c cam k^Ỗt trong h^ập ®^Ầng t^ỷn ®^{ồng} c^Ầa kh_ch h^{ụng}. M^ỗi CBTD ph^Ầi m^ề s^æ nh^Ềt ký ([Bi^Ồu s^è TT05](#)) ®^Ó ghi ch^Đp c_c cu^{éc} ti^Ỗp x^ốc v^ới kh_ch h^{ụng}. Vi^{Ỗc} li^Ần l^{1c} ti^Ỗp x^ốc v^ới kh_ch h^{ụng} th^Ầng xuy^Ần l^ụ y^Ầu c^Ỡu b^Ầt bu^{éc}, nh^Ầng lu^Ần ph^Ầi ®^Ầc theo ph^Ầng ch^Ồm chuy^Ần nghi^Ểp v^ụm v[×] l^{ầi} Ých c^Ầa NHNo. M^ỗi cu^{éc} ti^Ỗp x^ốc v^ới kh_ch h^{ụng} ph^Ầi ®^Ầc ghi ch^Đp, lu tr^Ầ d^{ầi} d^ầng

biên bản ghi nhớ hoặc Nhật ký tài sản động của khách hàng.

(ii) Các phòng, ban có liên quan trong nội bộ NHNo: CBTD cần thu thập thông tin tổ chức kinh tế, phòng giao dịch, phòng thẩm định và phòng thanh toán, ...

(iii) Các quan quản lý của khách hàng là doanh nghiệp;

(iv) Các quan chức kê, tài chính, Hiệp hội ngân hàng và các cơ quan thông tin khác;

(v) Các quan báo vệ pháp luật, công an, tòa án, viện kiểm sát;

(vi) Trung tâm TTĐ của NHNN (CIC)

(vii) Các TCTD khác: Các ngân hàng khác cùng 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 cần có sổ động các nguồn thông tin khách chính thức khác có tham khảo:

- Sẻi thủ cấn tranh của khách hàng;
- Báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng;
- Khách hàng và nhu cầu cấp của con nđ/người vay;

4.1.2. Xác minh TTĐ

Các thông tin khách hàng thu thập để cấn phải xác minh để đảm bảo tính chính xác và phi híp. CBTD tiến hành xác minh thông qua:

- Thẩm quyền công bố và xác nhận thông tin;
- Phóng vấn người có thẩm quyền;
- Sẻi chiểu thông tin tổ chức nguồn khác nhau;
- Thêm và kiểm tra thực địa.

Tríc hốt CBTD cấn xác minh tính híp lý của nguồn thông tin, sau đó lập chít lđng/đé tin cđy 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 cá nhân), khai báo thông tin cần thiết về khách hàng theo quy định có thể phi híp đối với nhằm khách hàng ở mức V. Mọi khách

hạng sẽ được cung cấp mà sẽ giao dịch theo điều kiện cho qu, trxn theo dài vụ tra cứu thông tin.

4.1.4. M- khách hàng

Nguyên tắc xây dựng m- khách hàng:

- M- khách hàng phải là duy nhất ở NHNo. Mọi khách hàng cũ mất mà sẽ vụ mọi m- sẽ chờ được cấp cho mất khách hàng.
- M- khách hàng cũ để lại tài khoản qu, 13 ký tự. M- riêng 3 ký tự để tiên của m- khách hàng được số đông chờ tên chi nhánh NHNo. Các ký tự tiếp theo được thiết lập cả số bao gồm cả loại khách hàng doanh nghiệp vụ c, nh,...

Ví dụ: 012.DN3475. Trong đó 012 là m- sẽ chi nhánh, DN là khách hàng doanh nghiệp 3475 là hiệu của khách hàng, chính là Công ty TNHH Hợp An.

4.1.5. Cập nhật và bổ sung thông tin

Số 3 tháng mất 1 lần hoặc ít nhất 6 tháng mất 1 lần CBTD cần phải thu thập và cập nhật các TTĐD về khách hàng. Trùng hợp phát sinh thông tin bất thường liên quan đến khách hàng do quản lý, để biết là các thông tin về khách hàng, CBTD cần phải thu thập, cập nhật ngay các thông tin đã vào sổ khách hàng, để thay thế tiếp theo [Biểu số TT06](#).

Trung tâm TTĐD cần sẽ phải gọi các TTĐD của các khách hàng do quản lý vào cho CIH, bao gồm các TTĐD của khách hàng mới vụ TTĐD cập nhật với khách hàng hiện đang cả quan hệ tín dụng với NHNo theo nội dung, thay thế như tại các mẫu biểu của số.

4.1.6. Lưu trữ TTĐD

Cần có, bằng chứng thu thập thông tin cần phải được lưu trữ cũng cả số tín dụng của khách hàng. Các TTĐD được truy cập qua mạng máy tính phải được lập thành văn bản để gửi cho Giám đốc chi nhánh, Trưởng giám đốc ký tên, để đồng ý số cần sẽ nhập tin vào máy vụ gửi đến bên nhận tin, để thay thế lưu trữ tại bên nhận báo cáo.

4.1.7. Yêu cầu vụ tra cứu TTDD

Tài chỉ định NHNo: Khi cần vụ tra cứu TTDD về khách hàng, CBTD phải
 theo nghiệp vụ báo phát hành TTDD của chỉ định theo quy định sau khi
 đã xử lý thuận của lĩnh vực Phòng tín dụng và Giám đốc chỉ định
 hoặc Phó giám đốc phát hành báo tín dụng theo nội dung TTDD yêu
 cầu. Cần báo phát hành TTDD tài chỉ định tra cứu ngay TTDD lưu trữ tài
 chỉ định. Trong tập TTDD tích hợp khách hàng cả tài Trung tâm TTDD của chỉ định
 theo cần báo phát hành TTDD tiếp theo phải có CIH hoặc Chỉ định NHNN trên
 Báo bản theo tích hợp vụ giải quyết.

4.2. Quy trình nghiệp vụ TTDD tại Trung tâm TTDD của Hội sở chính

a. Thu nhận, kiểm tra, tiếp tập TTDD từ các chỉ định

- CIH thu nhận TTDD từ các Trung tâm TTDD cần sẽ thông qua mạng máy
tính nội bộ hoặc bên ngoài.
- Kiểm tra tính tập hợp của các TTDD do chỉ định gửi tới: Chờ chấp nhận
những TTDD đúng mô hình, tên người cung cấp TTDD, Báo chờ giao
nhận thông tin, loại thông tin, tên vụ đang tiếp. Trong tập thông tin gửi
khách hàng tập hợp, CIH phải tiến hành tra soát, xác minh, yêu cầu báo và chờ
điều chỉnh vụ gửi lại thông tin đúng.
- + Sẽ với biểu (tập) do Trung tâm TTDD cần sẽ gửi CIH: CIH phải kiểm
tra hỏi khách hàng xem cần kịp đúng vụ quy định các chờ tiêu
khách. Nếu thấy khách đúng, CIH phải làm phiếu tra soát theo chỉ
định gửi theo xác minh và báo gửi cho đúng. CIH kiểm soát mô hình khách
hàng theo báo theo tính duy nhất.
- + Nếu hỏi khách hàng cần tài chỉ định gửi theo CIH kiểm tra theo
chiều vụ gửi phiếu theo chỉ định gửi theo xác minh.
- + Nếu cũng một khách hàng do nhiều chỉ định gửi [Biểu số TT01](#)
hoặc [Biểu số TT02](#) nhưng thông tin khách kịp đúng, CIH phải tiến
hành theo chiều tra soát theo chờnh sửa [Biểu số TT01](#) và [Biểu số
TT02](#), rằng theo yêu cầu chỉ định kiểm tra, chờnh sửa theo thành
nhất hỏi khách hàng.

+ BiÓu (tÖp) sè [TT07](#), [TT19](#), tÖ [TT23](#), [TT24](#), [TT25](#), [TT26](#), [TT27](#), [TT28](#), [TT29](#) và [TT30](#) do c,c Trung t©m TTTD c¬ sè gÖi CIH: CIH kiÓm tra xem kh,ch húng ®ã ®· cã hã s¬ theo [BiÓu sè TT01](#) hoÆc [BiÓu sè TT02](#) do chi nh,nh ®ã lËp cha. NÖu cha cã th× CIH lËp phiÖu tra so,t yâu cÇu chi nh,nh lËp vµ gÖi [BiÓu sè TT01](#) hoÆc [BiÓu sè TT02](#) tríc khi thiÖt lËp biÓu tiÖp theo, ®ång thêi b¶o ®¶m m· kh,ch húng lµ duy nhÊt.

- b. *Cung cÊp c,c biÓu, tÖp TTTD ®óng thêi h¹n cho Trung t©m TTTD cñ NHNN theo ®Pa chØ ®· ®¬ng ký.*
- c. *Khai th,c vµ sÖ dông TTTD t¹i Trung t©m ®iÖu hnh: CIH lµ ®Çu mèi tiÖp nhËn c,c yâu cÇu hái tin tÖ c,c chi nh,nh trong hÖ thèng vµ tÖ c,c ®¬n vÞ thuéc c,c TCTD kh,c. PhiÖu hái tin ph¶i cã ®Çy ®ñ c,c chØ tiªu ®Ó tra cøu, ®óng mÉu hái tin theo quy ®Þnh. NÖu yâu cÇu hái tin kh«ng ®óng theo quy ®Þnh th× CIH ®Ò nghÞ ngêi hái tin lµi.*

Khi nhËn ®íc phiÖu hái tin, CIH ph¶i tra cøu trong kho lu tr÷ t¹i Trung t©m TTTD Hái sè chÝnh. NÖu cã ®ñ th«ng tin nh ®íc hái th× CIH lËp phiÖu tr¶ lêi. NÖu trong kho lu tr÷ TTTD cñ CIH kh«ng cã th«ng tin ®íc hái, hoÆc th«ng tin cha ®Çy ®ñ, chÝnh x,c th× CIH lµm phiÖu hái CIC cñ NHNN. PhiÖu hái tin ph¶i theo ®óng mÉu quy ®Þnh cñ NHNN, b»ng v'n b¶n hoÆc b»ng tÖp.

Sau khi th«ng tin ®· ®íc thu thËp, CIH lËp phiÖu tr¶ lêi tin vµ gÖi ®i cho ngêi hái tin. CIH ph¶i chÞu tr,ch nhiÖm vÒ c,c th«ng tin cung cÊp. Thêi gian tr¶ lêi tin tòi ®a kh«ng qu, 3 nguy lµm viÖc kÓ tÖ nguy nhËn ®íc yâu cÇu vÒ TTTD. Trö c,c th«ng tin níc ngoµi vµ c,c th«ng tin ®Æc biÖt kh,c.

d. Lu tr÷ th«ng tin

- C,c th«ng tin thu nhËn ®íc dñng tÖp do c,c chi nh,nh gÖi ngoµi viÖc lu tr÷ theo quy ®Þnh cöng ch¬ng tr¬nh phÇn mÒm, cßn ph¶i lu tr÷ trªn ®Üa, b¬ng tÖ theo chØ ®é quy ®Þnh. C,c th«ng tin nhËn ®íc b»ng v'n b¶n sau khi ®· nhËp vµo m,y cÇn ph¶i ®íc lu tr÷ b¶n gèc.
- C,c b¶n b,o c,o cung cÊp th«ng tin ®íc lu b»ng giÊy vµ tÖp, b¶o ®¶m bÝ mËt, an toµn, kh«ng bÞ rá rÖ th«ng tin. NÖu ®Ó th«ng tin bÞ thÊt l¹c hoÆc lé bÝ mËt kh,ch húng, c,n bé phô tr,ch TTTD ph¶i chÞu tr,ch nhiÖm.

4.3. Tæng híp vµ kÕt xuÊt th«ng tin

B, o c, o ®, nh gi, thøng niªn: §©y lµ v' n b¶n chÝnh thøc, ph¶n , nh sù biÕn ®éng vÒ t×nh h×nh ho¹t ®éng kinh doanh vµ tµi chÝnh cña kh, ch hµng vay vèn trong n' m so v' i n' m tríc gÇn nhÊt. Møc tiªu chÝnh cña b, o c, o nµy lµ cung cÊp th«ng tin vµ ph©n tÝch, ®, nh gi, nh÷ng thay ®æi vÒ kh¶ n' ng tr¶ n' i cña kh, ch hµng vay, xem xÐt tÝnh ph' i híp gi÷a h¹n møc tÝn dông v' i møc ®é r' i ro (®iÓm xÕp h¹ng tÝn dông) ®Ó ph' i híp v' i chiÕn l' ic qu¶n lý r' i ro cña NHNo.

- CBTD cã tr, ch nhiÖm lÏp b, o c, o ®, nh gi, thøng niªn gøi gi, m ®éc chi nh, nh hoÆc sã giao dÞch.
- B, o c, o ®, nh gi, thøng niªn ®' ic lÏp mçi n' m 1 lÇn, kh«ng chËm h- n kÕt thóc th, ng 1 cña n' m tµi chÝnh tiÕp theo.

B, o c, o ®, nh gi, gi÷a kú: Néi dung vÒ c' n b¶n gièng b, o c, o ®, nh gi, thøng niªn. B, o c, o ®, nh gi, gi÷a kú s' i ®' ic CBTD lÏp bÊt cø khi nµo trong n' m tµi chÝnh khi cã nh÷ng nh©n tè m' i, diÕn biÕn m' i n¶y sinh lµm thay ®æi kh¶ n' ng tr¶ n' i cña kh, ch hµng vµ møc ®é r' i ro cña kho¶n vay. T¹i b, o c, o ®, nh gi, gi÷a kú CBTD ph¶i chø ra nh÷ng yÕu tè t, c ®éng ®Õn kh¶ n' ng tr¶ n' i cña kh, ch hµng vµ møc ®é r' i ro kho¶n vay, ®¸ng thêi x, c ®Þnh l' i møc ®é r' i ro kho¶n vay vµ xÕp h¹ng m' i cña kh, ch hµng.

B, o c, o th, ng: Phßng tÝn dông cña chi nh, nh cã tr, ch nhiÖm lÏp b, o c, o t×nh h×nh danh mōc tÝn dông ẽ chi nh, nh vµ Ban tÝn dông cña Trung t©m ®iÒu hµnh lÏp b, o c, o thùc hiÕn danh mōc tÝn dông toµn hÖ thøng NHNo so s, nh v' i danh mōc tÝn dông kÕ ho¹ch theo chiÕn l' ic/kÕ ho¹ch kinh doanh cña chi nh, nh vµ NHNo, tæng thu tã danh mōc cho vay, l' i nhuËn, nh÷ng kho¶n qu, h¹n, t×nh h×nh vµ kÕt qu¶ thu h¹i vèn, c, c th«ng tin kh, c cã liªn quan. C, c b, o c, o th, ng bao g¸m:

- * Danh s, ch d n' i tÝn dông doanh nghiÖp, ph¶n , nh d n' i tÝn dông theo kh, ch hµng, xÕp lo¹i r' i ro, l' i suÊt, nguy ®Õn h¹n. B, o c, o nµy cÇn ph¶i ®' ic xem xÐt kù nh»m b¶o ®¶m chi nh, nh tu©n thñ theo ®óng kÕ ho¹ch, chiÕn l' ic tÝn dông vµ c, c h¹n møc ®Æt ra cho chi nh, nh.

Bêét cở sù vi ph¹m nựo dỒu @íc ph¹in ,nh tíi Gi¹m @èc chi nh¹,nh vụ th¹ng b¹o cho CBTD @Ó cã biỒn ph¹p hụnh @éng cỢn thiỐt.

- * Thu n¹i trong th¹ng, kỐ c¹ c¹ kho¹in thu n¹i hay kh¹,ch hụng tr¹ n¹i tríc h¹n.
- * Danh mốc t¹yn dōng: S¹,nh gi¹, tuỒn th¹nh kỐ ho¹ch, chiỒn l¹ic kinh doanh t¹yn dōng xĐt vỒ khēi l¹ing t¹yn dōng, chỀt l¹ing t¹yn dōng, mốc @é r¹nh ro vụ l¹-i suỀt;
- * C¹,c kho¹in vay m¹ii c¹nh kh¹,ch hụng l¹u doanh nghiÖp vụ c¹, nhỒn
- * N¹i cã vỀn @Ồ vụ n¹i qu¹, h¹n (gēc, l¹-i)

CỒn @èi @Đnh kú c¹,c tui kho¹in: Ph¹ng kỐ to¹,n ph¹i b¹lo @¹m r¹ng c¹,c sề liỒu trong h¹s- t¹yn dōng khíp @óng v¹i s¹ch kỐ to¹,n, Yt nhỀt l¹u t¹yn hụng th¹ng. TỀt c¹ c¹ tui kho¹in t¹yn dōng kh¹,c (chiỐt khỀu, b¹lo l¹-nh, th t¹yn dōng, chiỐt khỀu giỀy tē,...) @Ồu @íc cỒn @èi v¹i h¹s- gēc theo @Đnh kú hụng th¹ng vụ cung cỀp cho c¹,n bẻ qu¹in lý t¹yn dōng mết b¹o c¹,o x¹,c nhỀn viỒc @èi chiỒu c¹,c tui kho¹in v¹i h¹s- t¹yn dōng gēc. C¹,c cỒn @èi kỐ to¹,n cỢn ph¹i @íc b¹lo @¹m @Ồn tōng tiỒu kho¹in c¹nh s¹,i do c¹,n bẻ phō tr¹,ch tui kho¹in mē, bao g¹am c¹ d n¹i vụ c¹,c cam kỐt kh¹,c. Trong trēng h¹p cã nh÷ng kho¹in mốc kh¹ng cỒn @èi v¹i c¹,c chōng tō @i k¹im. Ph¹ng kỐ to¹,n ph¹i lỀp mết b¹in b¹o c¹,o vỒ sù ch¹nh lỒch @ã cho CBTD cã li¹an quan vụ Ph¹ Gi¹m @èc phō tr¹,ch t¹yn dōng. CBTD phō tr¹,ch cã tr¹,ch nhiÖm x¹,c @Đnh nguy¹an nhỒn c¹nh sù ch¹nh lỒch @ã. Khi lỀp @íc cỒn @èi, c¹,c h¹s-, chōng tō @èi chiỒu @íc Ph¹ng kỐ to¹,n lu gi÷ cho @Ồn khi kiỐm to¹,n nẻi bẻ kỐt luỀn.

M¹i TTĐD ph¹i @íc truyỒn t¹i @Çy @ñ vụ kĐp thēi @Ồn l¹-nh @¹o NHNo ẻ c¹,c cỀp, CBTD vụ c¹,c ph¹ng ban @íc phĐp khai th¹,c, sō dōng TTĐD @Ó t¹o @iỒu kiỒn cho qu¹, tr¹xnh qu¹in lý r¹nh ro t¹yn dōng vụ @Ồ ra biỒn ph¹p hụnh @éng ph¹i h¹p.

5. PhỒn lo¹i vụ t¹ch hỒ thēng TTĐD

5.1. HỒ thēng TTĐD c¹nh kh¹,ch hụng l¹u doanh nghiÖp

C¹,c TTĐD c¹nh kh¹,ch hụng l¹u doanh nghiÖp m¹ NHNo cỢn ph¹i thu thỀp:

5.1.1. *Th¹ng tin vỒ tui ch¹nh vụ ho¹t @éng*

Cần cơ vựo yâu cÇu vÒ th«ng tin qu¶n lý tÝn dông vµ ®Ó chÊm ®iÓm tÝn dông kh, ch hµng lµ doanh nghiÖp, c, c chØ tiªu cÇn ph¶i tÝnh to, n vµ thu thËp bao g¸m:

Quy m« doanh nghiÖp

- Vèn: Vèn chñ sã h÷u, vèn ®ång ký kinh doanh
- Lao ®éng
- Doanh thu thuÇn
- Lµm nghÜa vµ vói NSNN

C, c chØ tiªu tµi chÝnh vµ ho¶t ®éng ®íc tæng hîp, tÝnh to, n vµ ph©n lo¶i tã c, c th«ng tin theo [BiÓu sè TT07](#).

- (i) ChØ tiªu thanh kho¶n
 - Kh¶ n¶ng thanh to, n ng¾n h¹n
 - Kh¶ n¶ng thanh to, n nhanh
- (ii) ChØ tiªu ho¶t ®éng
 - Vßng quay hµng t¸n kho
 - Kú thu tiÒn b×nh qu©n
 - HiÖu qu¶ sã dông tµi s¶n
- (iii) ChØ tiªu c©n nê (%)
 - Nê ph¶i tr¶/tæng tµi s¶n
 - Nê ph¶i tr¶/nguồn vèn chñ sã h÷u
 - Nê qu, h¹n/tæng d nê ng©n hµng
- (iv) C, c chØ tiªu thu nhËp (%)
 - Tæng thu nhËp tríc thuÛ/doanh thu
 - Tæng thu nhËp tríc thuÛ/tæng tµi s¶n c¸
 - Tæng thu nhËp tríc thuÛ/nguồn vèn chñ sã h÷u

Th«ng tin vÒ 4 nh¸m chØ tiªu nµy ®íc tæng hîp vµ tÝnh toµn trªn c¸ sã c, c b, o c, o tµi chÝnh do doanh nghiÖp cung cÊp. Trung t¸m TTDD c¸ sã lËp [BiÓu sè TT14](#) - Th«ng tin tµi chÝnh hµng n¸m c¸a doanh nghiÖp vµ [BiÓu sè TT15](#) - T¸m t¸t th«ng tin tµi chÝnh hµng n¸m c¸a doanh nghiÖp ®Ó g¸i CIH c¸ng vói c, c [BiÓu sè TT07](#), [TT08](#), [TT09](#), [TT10](#), [TT11](#), [TT12](#) v¸ [TT13](#). Ngoµi ra, cÇn tÝnh to, n mét sã chØ tiªu bæ sung vÒ lu chuyÓn tiÒn tã:

- Kh¶ n¶ng tr¶ l·i (thu nhËp thuÇn/l·i ph¶i tr¶)
- Kh¶ n¶ng tr¶ nê gèc (thu nhËp thuÇn/vèn gèc ®Õn h¹n ph¶i tr¶)
- Xu híng diÒn biÕn lu chuyÓn tiÒn tã (t¸ng hay gi¶m)
- TiÒn vµ c, c kho¶n t¸ng ®ång/nguồn vèn CSH

5.1.2. Các thông tin phi tài chính

- Tầm lịch sử hoạt động và phát triển doanh nghiệp:
 - + Năm thành lập;
 - + Quy mô doanh nghiệp; 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 đạt được của doanh nghiệp
 - + Năng lực hiện tại của doanh nghiệp
- Quan hệ tín dụng với ngân hàng:
 - + Số lần vay vốn ngân hàng
 - + Thời gian cả quan hệ tín dụng với ngân hàng
 - + Số lần vi phạm luật thanh toán, khả năng trả nợ đúng hạn với ngân hàng
 - + Sự tham gia của các ngân hàng: Tăng hạn mức do các ngân hàng kh, c dành cho kh, ch h, c; quan hệ của kh, ch h, c với các ngân hàng kh, c.
- Môi trường kinh doanh và yếu tố bên ngoài:
 - + Ngành, lĩnh vực kinh doanh
 - + Nhu cầu và sự phân bổ của doanh nghiệp: Mức tăng trưởng và xu hướng phân bổ nhu cầu
 - + Tác động của nhu cầu bên ngoài của ngành
 - + Các rào cản cạnh tranh chính của doanh nghiệp
 - + Năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh của các rào cản
 - + Triết lý phát triển của ngành, các chính sách kinh doanh hàng đầu hoặc định hướng, các hạn chế và mục tiêu chính sách với sự phát triển của ngành.
- Các yếu tố khác và điều kiện của doanh nghiệp
 - + Tăng giá trị và thành viên Ban điều hành: Năng lực quản lý, trình độ chuyên môn và kinh nghiệm điều hành
 - + Chỉ tiêu H&QT và thành viên H&QT: Năng lực quản lý và trình độ chuyên môn và kinh nghiệm làm việc
 - + Các yếu tố khác về mặt quản lý và hoạt động sản xuất kinh doanh
- Sự phát triển của doanh nghiệp:

- + Hình thức sẽ h÷u vụ lợi hình doanh nghiệp
 - + Lưu doanh nghiệp thẩm vấn @éc l@p hay ph@ thu@
 - + Danh s, ch c, c c@ @ng chÝnh vụ c- c@u c@ phÇn
 - T×nh hình s¶n xuÊt kinh doanh của doanh nghiệp:
 - + Lợi s¶n phÈm
 - + Ph@n lợi doanh thu theo s¶n phÈm
 - + Ph@n lợi doanh thu theo kh, ch húng
 - + S¶n l@ng
 - + ChÊt l@ng s¶n phÈm
 - + V@ th@ của doanh nghiệp so v@ @èi th@ c¹nh tranh tr@n th@ tr@ng
 - + Chu kú s¶n xuÊt
 - C- sẽ vÊt chÊt kú thuÊt vụ c@ng ngh@ của doanh nghiệp:
 - + Tr×nh @é c@ng ngh@: M@ @é ti@n ti@n vụ ph@ c t@p; m@ @é ph@ thu@c vụ c@ng ngh@ b@n ngo@i
 - + M, y m@c thi@t b@ @i thuª hay thu@ sẽ h÷u của doanh nghiệp
 - + Th@i gian s@ d@ng th@ t@ vụ chÊt l@ng của m, y m@c thi@t b@
 - + B¶o hi@m t@i s¶n
 - + T×nh hình b¶o tr×, b¶o d@ng m, y m@c thi@t b@
 - Nh@ cung c@p nguyªn vÊt li@u
 - K@nh ph@n ph@i vụ ti@p th@ s¶n phÈm
 - + T@ l@ húng ho, xuÊt khÈu vụ t@u th@ trong n@
 - + @i@u ki@n thanh to, n
 - + Quan h@ v@ kh, ch húng vụ m@ @é ph@ thu@c vụ nh@m kh, ch húng chÝnh
 - + T@ l@ doanh thu b, n húng b@ng ti@n m@Et
 - + C, c th@ thuÈn ph@n ph@i vụ ti@p th@ s¶n phÈm
 - K@ ho¹ch vụ chi@n l@c kinh doanh: @¶nh híng chi@n l@c cho thÊy vi@n c¶nh của doanh nghiệp trong t-ng lai nh@m thay @æi quy m«, v@ th@ c¹nh tranh vụ k@t qu¶ kinh doanh.
 - Uy tÝn, danh ti@ng vụ th-ng hi@u của doanh nghiệp
- C, c th@ng tin phi t@i chÝnh @ic tÊp h@p trong [Bi@u s@ TT16](#)

5.2. H@ th@ng TTTD của kh, ch húng l@ c, nh@n

CBTD s@ ti@p x@c kh, ch húng @Ó thu thÊp c, c th@ng tin li@n quan @@n kh, ch húng vụ kho¶n vay m@ kh, ch húng @Ò ngh@. C, c th@ng tin y@u cÇu:

a. Thông tin pháp lý vụ nợ nghỉ

- Tên vụ nợ sinh
- CMND hoặc thẻ chi: Sẻ vụ nợ cẾp
- Số chi nợ c trở sẻ @iỔn tho¹i
- Số ký hẻ khỀu
- Tên tr¹ng c«ng d©n: ChẾp hính ph, p luỆt, hả s- tẻi ph¹m (tiỔn , n, tiỔn sù)
- Nợ nghỉ vự chẻc vP
- C- quan c«ng t, c vự sẻ @iỔn tho¹i
- Tr×nh @ẻ chuy^an m«n
- Th©m ni^an c«ng t, c

b. Thông tin tại chÝnh -tÝn dõng

- Tại s¶n sẻ h÷u:
 - + Sẻ d tiỔn gỏi
 - + SẾt @ai vự nhự cõa
 - + Tại s¶n @Çu t tại chÝnh
 - + TiỔn mÆt vự vụng cẾt tr÷
 - + Ph-ng tiỔn vỀn chuyỐn
 - + C, c m, y mắ thiỔt bP
 - + Sả dĩng gia dõng cã gi, trP tr^an 10 triỔu @ảng
 - + Tại s¶n kh, c
- C«ng nĩ:
 - + Nĩ ng©n hụng: Sẻ tiỔn, thẻi h¹n tr¶ nĩ, tại s¶n b¶o @¶m
 - + Nĩ c, nh©n b¹n bĩ: Sẻ tiỔn, thẻi h¹n tr¶ nĩ, tại s¶n b¶o @¶m
 - + Nĩ bẻ mÑ, anh chP em trong gia @×nh: Sẻ tiỔn, thẻi h¹n tr¶ nĩ
 - + Nĩ mua s³/4m tr¶ gấp: Sẻ tiỔn, thẻi h¹n tr¶ nĩ
 - + Nĩ kh, c: Sẻ tiỔn, thẻi h¹n tr¶ nĩ, tại s¶n b¶o @¶m
- Thu nhẾp:
 - + TiỔn l-ng hụng th, ng sau khi trở thuỔ
 - + Thu l-i tiỔn gỏi, @Çu t
 - + Thu l-i tở c, c ho^t @ẻng kinh doanh
 - + Thu tở c, c kho¶n viỔn trĩ, gióp @i thẻng xuy^an tở b^an ngoµi (b¹n bĩ vự ngẻi th©n)
- Chi ti^au

- + Chi phí sinh hoạt
 - Chi phí "n mÆc
 - Tiền gas, "iÖn, níc, "iÖn thoã
 - Chi phí c, nh©n, gi¶i trÝ
 - Chi thuª nhµ
 - Chi b¶o hiÓm
 - Chi kh, m ch÷a bÖnh
- + Chi phí hãc hµnh
- + Chi phí "i l¶i
- + Chi phí thanh to, n c«ng nê vµ c, c nghÖa vô tµi chÝnh
- + C, c kho¶n chi phí kh, c
- Dßng chu chuyÖn tiÖn
- c. Th«ng tin b¶o "¶m tiÖn vay
 - H×nh thøc b¶o "¶m;
 - Gi, trÞ TSB§;
 - Lãi tµi s¶n;
 - B»ng chøng vÒ quyÖn sã h÷u híp ph, p "èi vói TSB§;
 - TÝnh thanh kho¶n cña TSB§;
- d. C, c th«ng tin phi tµi chÝnh kh, c
 - Sù thÞnh vîng vµ æn "Þnh cña gia "×nh;
 - Quy m« gia "×nh;
 - NÖp sèng vµ lÞch sô gia "×nh
 - Uy tÝn c, nh©n trong céng "ång
 - Quan hÖ b¶n bì
 - C, c b¶n "íc coi lµ "cã quan hÖ mËt thiÖt" vói kh, ch hµng lµ ngêi cõng huyÖt thèng: Vê/chång; con; bè mÑ; anh chÞ em
 - C, tÝnh b¶n th©n
 - §Pa vÞ x· húi
 - Mòi quan hÖ vói ng©n hµng:
 - + Thúi gian cã quan hÖ tÝn dông vói ng©n hµng;
 - + Møc "é uy tÝn trong quan hÖ tÝn dông
 - + Tû lÖ "¶p øng nhu cÇu vèn cho kh, ch hµng
 - + DÞch vô ng©n hµng vµ s¶n phÈm tÝn dông sô dông

- + T×nh h×nh chÉp h×nh kù luËt thanh to, n vµ c, c nghÜa vô cam kÖt theo hÿp ®ång

CBTD cã tr, ch nhiÖm thu thËp th«ng tin theo BiÓu tö sè [TT07](#) ®Ön [TT13](#), [BiÓu sè TT17](#), [BiÓu sè TT18](#) vµ [BiÓu sè TT19](#) ®Ó cung cÊp cho Trung t¸m TTDD c¸ sè tæng hÿp toµn chi nh, nh vµ b, o c, o CIH.

5.3. HÖ thèng TTDD cña kh, ch h×ng lµ c, c TCTD

5.3.1. C, c chØ sè tµi chÝnh

ChØ sè an toµn vèn:

- + Vèn tù cã/tæng tµi s¶n cã ®iÖu chØnh theo rñi ro
- + Vèn tù cã/ tæng tµi s¶n cã
- ChÊt lÿng tµi s¶n: ChØ sè nÿ xÊu vµ dù phßng rñi ro
 - + Nÿ xÊu/tæng d nÿ
 - + Dù phßng rñi ro tÝn dông/nÿ qu, h¹n
- Kh¶ n¸ng thanh kho¶n:
 - + Tæng d nÿ tÝn dông/tæng tµi s¶n
 - + Vèn kh¶ dông/tæng tµi s¶n
 - + Vèn kh¶ dông/tæng tiÖn g¸i
- ChØ sè sinh lêi:
 - + Lÿi nhuËn/tæng tµi s¶n cã (ROA)
 - + Lÿi nhuËn/vèn tù cã (ROE)
 - + Thu nhËp l-i rßng/tæng tµi s¶n cã sinh lêi

5.3.2. C, c yÖu tè phi tµi chÝnh

- Ph¹m vi kinh doanh vµ m¸c ®é ®a d¹ng ho, ho¹t ®éng
- ChiÖn lÿc kinh doanh vµ qu¶n trÞ rñi ro
- N¸ng lúc vµ kinh nghiÖm ®iÖu h×nh cña Ban l-nh ®¹o
- VP thÖ c¹nh tranh trªn thÞ tröng
- Uy tÝn trong c«ng chóng
- Tr×nh ®é c«ng nghÖ ng©n h×ng
- N¸ng lúc c, n bé kinh doanh
- Kinh nghiÖm ho¹t ®éng cña TCTD
- M¸c ®é hËp dÛn m¸i tröng kinh doanh quèc gia vµ lÿnh vùc tµi chÝnh
- Tr×nh ®é ph, t triÖn cña nÒn tµi chÝnh quèc gia
- Lo¹i h×nh TCTD vµ h×nh thøc sè h÷u cña TCTD

- Cae ®«ng lín: Danh s, ch vµ mœc vèn
- S¶n phÈm, dÞch vô chñ yÕu
- Kh, ch hµng chÝnh cña TCTD
- C¬ cÊu tæ chœc vµ c, c k¹nh ph©n phòi
- Nh÷ng thµnh tµu vµ thÊt bi³i cña TCTD trong qu, khø
- Nh÷ng khã kh³n, th, ch thœc hiÖn t³i cña TCTD

5.3.3. Quan hã vói ng©n hµng

- C, c tµi kho¶n Nostro vµ Vostro, tiÖn gãi t³i ng©n hµng
- Giao dÞch vói ng©n hµng trªn thÞ trêng liªn ng©n hµng
- Uy tÝn trong quan hã giao dÞch, thanh to, n vói ng©n hµng (tr¶ nî ®óng h¹n, gia h¹n nî, kh«ng thu h¹i ®íc nî)
- Giú h¹n tÝn dông cÊp cho nhau
- ChÝnh s, ch l-i suÊt, p dông ®òi vói ng©n hµng
- Híp t, c ®ãng tµi trÞ vói ng©n hµng

5.3.4. XÕp h¹ng cña TCTD do c, c tæ chœc xÕp h¹ng quéc tã ®, nh gi,

C, c TTDD vÒ TCTD ®íc tÊp híp, ph©n lo³i vµ lu tr÷ t³i CIH theo c, c mÉu [BiÓu sè TT20](#), [BiÓu sè TT21](#) vµ [BiÓu sè TT22](#).

6. Hã thêng th«ng tin, b, o c, o tÝn dông

Hã thêng b, o c, o tÝn dông cña NHNo ph¶i vĩa ®, p øng ®íc yªu cÇu cña c«ng t, c qu¶n lý kinh doanh tÝn dông, ®ãng thêi ®, p øng ®íc c, c quy ®Þnh vÒ chã ®é th«ng tin b, o c, o cña NHNN. Do ®ã, hã thêng th«ng tin thêng k¹, b, o c, o cña NHNo bao gµm:

- C, c chø tiªu thêng k¹, b, o c, o theo yªu cÇu cña NHNN. Tuú theo tãng lo³i b, o c, o mµ Trung tãm ®iÖu hµnh NHNo ph¶i gãi trªn c¬ sè tÊp híp th«ng tin, sè liÖu toµn hã thêng NHNo hoÆc c, c chi nh, nh NHNo ph¶i b, o c, o chi nh, nh NHNN tãnh, thµnh phè.
- C, c chø tiªu, b, o c, o, th«ng tin tÝn dông theo quy ®Þnh cña NHNN VN.
- Mét sè chø tiªu b, o c, o phœc vô cho c«ng t, c qu¶n lý ®iÖu hµnh ho¹t ®éng kinh doanh tÝn dông cña NHNo ®íc nªu trong c, c BiÓu mÉu b, o c, o cña ch¬ng nµy. Sèi tÝng nhËn c, c b, o c, o nµy lµ Húi ®ãng Qu¶n trÞ, Ban ®iÖu hµnh, Ban Gi, m ®éc chi nh, nh vµ c, c phßng, ban cã liªn quan (Ban kiÓm tra- kiÓm to, n nêi bé, Ban tÝn dông, Ban Kã ho¹ch tæng híp,...).

Tuú tổng b_o c_o cô thỐ, kú b_o c_o, ®-n vP b_o c_o vµ ®-n vP nhỀn b_o c_o sỈ ®íc quy ®Pnh cô thỐ trªn b_o c_o.

6.1. H×nh thøc b_o c_o

TTTD ph¶i ®íc thỐ hiỄn b»ng dỈ h×nh thøc b_o c_o b»ng v'ñ b¶n vµ b_o c_o ®iỄn tồ. Néi dung b_o c_o b»ng v'ñ b¶n vµ b»ng ®iỄn tồ ph¶i hoµn toµn giềng nhau. B_o c_o b»ng v'ñ b¶n cũ ch÷ ký cũa ngêi cũ thỀm quyÒn vµ dỀu lµ b¶n gèc cũa b_o c_o vµ ph¶i ®íc lỀp theo ®óng mẾu quy ®Pnh. B_o c_o ®iỄn tồ lµ b_o c_o truyÒn qua m¹ng m, y tÝnh hoÆc gỈ b»ng ®Ừa mỜm ®íc thỐ hiỄn dỈ d¹ng c, c tỖp th«ng tin. B_o c_o ®iỄn tồ ph¶i ®íc lỀp theo ®óng cỂu tróc, tªn file d÷ liỄu vµ m· truyÒn tin theo quy ®Pnh.

6.2. B_o c_o chỀt lĩng tÝn ðông (ph©n lo¹i tÝn ðông theo mۆc ®é rĩi ro)

C'ñ cở vµo tiªu chÝ ph©n lo¹i nỈ, c, c Trung t©m TTDD c÷ sỀ lỀp b_o c_o chỀt lĩng danh mۆc tÝn ðông ®Ó gỈ CIH theo mẾu BiỚu sỀ 22. CIH tỀp hỘ toµn hỖ thềng. Mۆc tiªu chÝnh lµ ph¶n , nh ®óng chỀt lĩng cũa danh mۆc tÝn ðông.

6.3. B_o c_o mۆc ®é tỀp trung tÝn ðông

Danh mۆc tÝn ðông sỗ ðông trong c, c mẾu biỚu tỗ sỀ [TT24](#) ®Ỉn [TT30](#), bao gỈm c¶ c, c kho¶n mۆc trong b¶ng vµ ngoµi b¶ng c©n ®èi kỖ to, n. Cô thỐ:

- C, c kho¶n mۆc néi b¶ng: C, c kho¶n cho vay, t¹m øng, chiỐt khỀu chøng tỗ, c, c nghỪa vô trùc tiỖp hoÆc gỈ, n tiỖp kh, c cũa ngêi ®i vay.
- C, c kho¶n mۆc ngo¹i b¶ng: Th tÝn ðông, c, c lo¹i b¶o l-nh vay, ký hỀu b¶o l-nh, b¶o l-nh ph, t hµnh L/c, b¶o l-nh thùc hiỄn hỘ ®ẩng vµ c, c c«ng nỈ cha ph, t sinh trªn thùc tỖ kh, c.

C, c b_o c_o nựy do CIH lỀp cho toµn hỖ thềng NHNo trªn c÷ sỀ tæng hỘ tỗ c, c b_o c_o t-ng øng cũa c, c Trung t©m TTDD c÷ sỀ.

7. Phô lôc: C, c biểu mẫu b, o c, o

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 của sẽ tiếp vụ gửi CH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)****Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....****Hồ sơ khách hàng***(Dùng cho khách hàng lưu doanh nghiệp)*

1. Tên khách hàng: Mã số khách hàng:
2. Số tài khoản mở sẽ chuyển: Số điện thoại:
3. Mã số thuế:
4. Quy định pháp luật sẽ: 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 sẽ Ngày cấp:
9. Ngành kinh doanh:
10. Chủ tịch hội đồng quản trị: Năm sinh:
- Trình độ chuyên môn:
- Số tài khoản:
11. Tạm giữ (giữ, giữ): Năm sinh:
- Trình độ chuyên môn:
- Số tài khoản:
12. Tạm sẽ lao động hiện tại
13. Văn bản: Văn bản đăng ký kinh doanh:
10. Sẽ tiền cam kết cho vay hay hạn mức tín dụng:

Khoản vay	Mức ý chí	Ký hạn	Ký trình, lịch	Lịch suất	BSTV (nội chi tiết)	Xếp loại khoản vay	Giá trị khoản vay	Thu nhập	Danh	Nguồn nhân lực
1.										
2.										
.....										
Tạm cố										

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu**Kiểm soát****Giữ giữ**

Biểu số TT02. Hồ sơ khách hàng (cá nhân)

(Trung tâm TTTD của sẽ tiếp vụ gọi CIH
ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....

Hồ sơ khách hàng

(Dùng cho khách hàng lưu ý, nhân)

- | | |
|--|-------------------|
| 1. Tên khách hàng: | M. sẽ khách hàng: |
| 2. Số chứng minh: | Năm sinh: |
| Nội dung ký kết: | Sẽ nhận thanh: |
| Số CMND: | |
| 3. M. sẽ thu: | |
| 4. Nghề nghiệp: | Nội dung t, c: |
| 6. Thu nhập bình quân tháng: | Ảnh/th, ng |
| 7. Tình trạng hôn nhân: | |
| 8. Thu nhập toàn bộ gia đình: | Ảnh/th, ng |
| 9. Sẽ lĩnh nhận khoản tiền phạt thuế vào khách hàng: | |
| 10. Trách nhiệm chuyển khoản: | Năm c, ng t, c: |
| 11. Sẽ tiền cam kết cho vay hay hạn mức tín dụng: | |

Khoản vay	Mức Ýc h	Ký h	Ký tr l-i, gèc	L-i suÊt	BSTV (n ^u chi tiết)	Xổp lo ⁱ kho n vay	G, tr kho n vay	Thu n	D n	Nguồn tr n
1.										
2										
.....										
Tặng cống										

Ngày.....th, ng... năm ...

Lưu biếu

Kiểm soát

G, m

Các Biểu số TT01 và TT02 cung cấp các thông tin cần thiết về pháp lý và quan hệ tín dụng của khách hàng với NHNo, làm căn cứ quan trọng để xây dựng các biểu tiếp theo

Biểu số TT03. Báo cáo tiếp thị khách hàng
Chi nhánh/sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:

Thông tin tiếp thị khách hàng

Ngũy _____
 Tên khách hàng _____
 Số tài khoản tiền gửi _____
 Số tài khoản tiền vay _____
 Dân _____
 Ngũy _____
 Th trấn _____
 Bộ _____
 Số _____
 Mã _____

Tóm tắt nội dung cuộc gặp và thông tin thu thập:

- Thông tin tại chính và hoạt động kinh doanh
- Thông tin phí tại chính

Số xuất và biên pháp thực hiện

Ngũy _____
 Tên _____

Tên _____

Tên _____

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		
Số tài khoản		
Thời hạn cơ quan		
Thời hạn nhập hàng		
Số fax		
Nghề nghiệp (khách hàng cá nhân)		
Loại hình doanh nghiệp		
Cơ quan (khách hàng cá nhân lưu CBCNV)		
Số năm công tác (khách hàng cá nhân lưu CBCNV)		
Số năm hoạt động (khách hàng doanh nghiệp hoặc hộ sản xuất)		
Tên họ và họ đệm		
Chỉ số lịch/khoản kinh doanh		
Chi tiết tại chính lý quan khoản vay		
	Phân định cho khách hàng	Phân định cho ngân hàng
Gửi trả khoản vay		
Cơ cấu tại chính dự án		
Loại sản phẩm tín dụng		
Thời hạn vay		
Phạm vi thực hiện trả		
Bảng giá tiền vay		
Gửi trả tại sản phẩm bảng giá		

C, n bé tín dụng**Trình bày tín dụng**

Biểu số TT05. Sổ nhật ký**Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****Sổ Nhật ký**

Tên khách hàng:

Số tài khoản:

Xếp hạng tín dụng:

Ngày:

Chi tiết các khoản thêm tín dụng			
Loại khoản thêm	Số tiền	Đến hạn trả	Chết hạn tín dụng

- Thông tin chung về tình hình tại chính vụ 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, có các báo động tiềm ẩn vay
- Thông tin phí tại chính

Số xuất, yêu cầu của khách hàng**Mức đề nghị****Số xuất với cấp thêm quyền**

Biểu số TT06. Thông báo về biến động tình hình của khách hàng

(Trung tâm TTTD của sẽ tiếp vụ gọi cho CH
ngay sau ngày phát sinh thay đổi thông tin)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

**Thông báo
về biến động tình hình của khách hàng**

Tên khách hàng :

M. khách hàng :

Số tài khoản :

Điện thoại :

Fax :

Xếp hạng tín dụng:

Số :

1 - Thông báo tình hình thay đổi các chỉ tiêu thông tin tổ sẽ 1 lần sẽ 13 của biểu tt01, tt02, tt07, tt08 và tổ tt12 lần TT19

2 - Các thông tin biến động khách :

- Khách hàng báo cáo quan cả thêm quyền tuyên bố hoặc ra quyết định ghi sổ, sổ, sổ hoặc sổ, sổ;
- Các kết luận của các quan thêm quyền về việc buôn lậu, trên thu, vì phạm pháp luật.
- Các các khách hàng thanh toán các khoản nợ, một uy tín với khách hàng;
- Hợp đồng, thanh toán, tại tại.
- Khách hàng báo trên, một tích, một năng lực hành vi dân sự

.....Ngày.....tháng.....năm ...

Địa điểm

Kiểm soát

giám sát

Biểu số TT07. Tình hình tài chính của khách hàng DN**Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....**

(Lễ vư gửi cho CIH ngay sau ngày ph, t sinh giao dịch với kh, ch húng mĩ.
 Ngày 15 th, ng @Çu cĩa mĩ quý, chi nh, nh phĩi cỄp nhỄt, bæ sung th«ng
 tin tại chÝnh tĩ kh, ch húng)

t×nh h×nh tại chÝnh của kh, ch húng lự doanh nghiÖp
 (Sẽ liÖu @Ön ngày ...th, ng....n"m....)

- | | |
|---|--------------------------|
| | S-n vP: 1 triÖu @ång |
| 1. Tản kh, ch húng: | M· kh, ch húng: |
| 2. Doanh thu thuÇn: | Quý:.....Luũ kỖ n"m..... |
| 3. Tæng lãi tợc tríc thuỖ: | Quý:.....Luũ kỖ n"m..... |
| 3.1. Lãi tợc sau thuỖ: | Quý:.....Luũ kỖ n"m..... |
| 4. TiÖn (tiÖn mÆt, tiÖn gũ ngÇn húng, tiÖn @ang chuyÖn) | |
| 5. Ç, c khoĩn @Çu t tại chÝnh ng¼n h¹n | |
| 6. Ç, c khoĩn phĩi thu | |
| 6.1. Phĩi thu của kh, ch húng | |
| 6.2. Trĩ tríc cho ngêi b, n | |
| 6.3. Phĩi thu néi bé | |
| 7. Húng tẩn kho | |
| 7.1. Nguy^n liÖu, vỄt liÖu tẩn kho | |
| 7.2. Thựnh phỄm tẩn kho | |
| 7.3. Húng ho, tẩn kho | |
| 8. Tụi sĩn lu @éng kh, c | |
| 9. Tụi sĩn cè @Bnh | |
| 9.1. TSCS h÷u h×nh (gi, trP cBn l¹i) | |
| 9.2. Hao mBn TSCS h÷u h×nh luũ kỖ | |
| 10. Ç, c khoĩn @Çu t tại chÝnh dũ h¹n | |
| 10.1. Gấp vèn li^n doanh | |
| 11. Chi phÝ xÇy dùng c- bĩn dễ dang | |
| 12. Ç, c khoĩn ký quũ, ký cíc dũ h¹n | |
| 13. Nĩ phĩi trĩ | |

- 13.1. Nợ ngắn hạn
 - 13.1.1. Vay ngắn hạn
 - 13.1.2. Phải trả ngắn hạn
 - 13.1.3. Thu hồi các khoản phải nộp cho nhà nước
 - 13.1.4. Nợ dài hạn chuyển đổi thành ngắn hạn
- 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. Lợi ích chia phần
 - 14.1.3. Nguồn vốn chuyển đổi từ XDCB
 - 14.2. Nguồn kinh phí

Ngày.....tháng.....năm ...

Lưu giữ

Kiểm soát

Tài liệu

giấy

Chữ/ghi, m chữ

Biểu số TT08. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng
(Lắp vào gói cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng
(Sẽ lưu trữ theo ngày.....thángnăm 2003)

Số văn bản: Triết Quốc Việt

Nam

1 văn bản ngoại

tổ

Tên khách hàng:

M. khách hàng:

Số tài khoản:

Xếp hạng tín dụng:

Hạn mức tín dụng:

- HMTD theo số đông (dữ liệu):
- HMTD cần lưu:

Phân loại cho vay	Thời hạn	Số tiền		Mức ý định vay	Ký hiệu
		VND	USD		
A. cho vay ngắn hạn (thời hạn < 1 năm)					
1. Cho vay (trong hạn vụ tích gia hạn)					
2. Thu nợ (trong hạn vụ tích gia hạn)					
3. D nợ (trong hạn vụ tích gia hạn)					
4. Nợ quá hạn					
- Nợ quá hạn từ 1-180 ngày					
- Nợ quá hạn từ 181-360 ngày					
5. Nợ khả thi					
B. Cho vay trung hạn (thời hạn 1-5 năm)					
1. Cho vay (trong hạn vụ tích gia hạn)					
2. Thu nợ (trong hạn vụ tích gia hạn)					
3. D nợ (trong hạn vụ tích gia hạn)					
4. Nợ quá hạn					

- Nợ qu, h ¹ n tở 1-180 ngày					
- Nợ qu, h ¹ n tở 181-360 ngày					
5. Nợ khả @					
c. Cho vay dục h¹n (thời h ¹ n 1-5 n ¹ m)					
1. Cho vay (trong h ¹ n vụ @ gia h ¹ n)					
2. Thu n ¹ (trong h ¹ n vụ @ gia h ¹ n)					
3. D n ¹ (trong h ¹ n vụ @ gia h ¹ n)					
4. Nợ qu, h ¹ n					
- Nợ qu, h ¹ n tở 1-180 ngày					
- Nợ qu, h ¹ n tở 181-360 ngày					
5. Nợ khả @					
d. D n ¹ chi Ot kh Eu, c m cè gi Ey tề cả gi, ng ³ / ₄ n h ¹ n					
e. D n ¹ cho thu ^a tại ch Ýnh					
f. D n ¹ b o l-nh					
g. D n ¹ cho vay b»ng vèn tại tr, u u th, c @ Cu t					
h. D n ¹ nghi Öp vô c m @					
i. D n ¹ c, c kho n tÝn đông kh, c					
k. D n ¹ c, c kho n n ¹ khoan chề xö lý					
m. D n ¹ cho vay @ khoan					

Ngày.....th,ng... n¹m ...

Lập bi

Kiếm so, t

Gi, m @

Sau khi lập xong [Biểu sè TT08](#), Phng tÝn đông của chi nh, nh c n lập c, c [Biểu sè TT09](#), TT10, TT11 tuú theo tÝnh chÊt của kho n tÝn đông dịnh cho tÊt c c, c kh, ch hụng hiÖn cả quan hÖ tÝn đông vói NHNo & PTNT VN @ Ö gởi cho Trung t©m TTDD c- sè b, o c, o CIH.

Biểu số TT09. Bảng quan hệ tín dụng (ngắn hạn) với khách hàng

(Lễp vµ gi cho CIH ngay sau ngµy ph¸t sinh giao dÞch)

Chi nh¸nh/Sẽ giao dÞch NHNo & PTNT VN:.....**B¶ng quan h tÝn dng (ng¾n h¹n) với kh¸ch hµng**

(Sè liu ®n ngµy.....th¸ngn¸m 2003)

S¸n vP:

S T T	Kh¸ch hµng	M¸ kh¸ch hµng	H¹n mc tÝn dng	Xp h¹ng tÝn dng	Tµi s¶n b¶o ®¶m		kho¶n cho vay ng¾n h¹n					
					Gi¸ trÞ	Lo¹i TSB§	Cho vay	Thu nợ	D n	N qu¸ h¹n		N kh¸ ®i
										1-180 ngµy	181- 360 ngµy	
1	V V¸n A											
2	C«ng ty Hm Ph¸t											

Ngµy.....th¸ng... n¸m ...

Lp biu

Kim sát

Gi¸m ®c

Biểu số TT10. Bảng quan hệ tín dụng (trung, dài hạn) với khách hàng
(Lấp vµ gõ cho CIH ngay sau ngày ph, t sinh giao d, ch)

Chi nh, nh/Sẽ giao d, ch NHNo & PTNT VN:.....

b, ng quan h, t, n đông (trung, dài h, n) với kh, ch h, ng
(Sẽ li, u ®, n ngày....th, ngn, m 2003)

S, n v, p:

S T T	Kh, ch h, ng	M, kh, ch h, ng	H, n m, c t, n đông	X, p h, ng t, n đông	T, p s, n b, o ®, m		kho, n cho vay trung, dài h, n					
					Gi, tr, p	Lo, i TSB, s	Cho vay	Thu n, i	D n, i	N, i qu, h, n		N, i kh, a ®, i
										1-180 ngày	181-360 ngày	
1	V, o V, n A											
2	C, ng ty Ho, u Ph, t											

Ngày.....th, ng... n, m ...

L, p bi, u

Ki, m so, t

Gi, m ®, c

Biểu số TT11. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng

(Lấp vù gởi cho CIH ngay sau ngày ph, t sinh giao d, ch)

Chi nh, nh/Sẽ giao d, ch NHNo & PTNT VN:.....**Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng**

(Sẽ liÖu ®Ön ngày....th, ngnă m 2003)

Số n vP:

S T T	Kh, ch hùg	M, kh, ch hùg	H, n m, c t, y, n d, o, n	X, D, p h, n, g t, y, n d, o, n	T, u, i s, t, i, n b, l, o		D, n, i c, h, i, Ö, t k, h, Ê, u, c, Ç, m c, e, g, i, Ê, y t, e, c, a, g, i,	D, n, i c, h, o t, h, u, a t, u, i c, h, Y, n h	D, n, i b, l, o l, n, h	D, n, i c, h, o v, a, y b, » n, g v, e, n u, u, t, h, c	D, n, i n, g, h, i, Ö, p v, o c, Ç, m ®, a	D, n, i c, c, k, h, o, t, n, t, y, n d, o, n k, h, c	D, n, i k, h, o, a, n, h
					G, i, t, r, P	L, o, i T, S, B §							
1	V, o V, n A												
2	C, » n, g t, y H, o, m P, h, t												

Ngày.....th, ng... nă m ...

G, i, m ®, e, c

Lấp biÖu

KiÖm s, o, t

Biểu số TT12. Thông tin về tài sản cầm cố

(Lễ p v m g o i cho CIH ngay sau ngày ph, t sinh giao d pch c C m c e, th Đ ch Êp t u i s n)

Chi nh, nh/S e giao d pch NHNo:.....

th«ng tin v o t u i s n th o ch Êp, c C m c e

T a n kh, ch h u ng:

S p a ch Ø:

Tel:

X õ p h a ng t y n d o ng:

M a kh, ch h u ng:

Fax:

S - n v p: Tri Ö u VND

Lo i t u i s n	S e hi Ö u	Kho n vay		T u i s n b l o ® t m		Gi i ch Êp	
		Gi, tr p	D n i	Gi, tr p	Ng u y	Gi, tr p	Ng u y
N h u (n h u e, n h u kho, n h u x - e ng)	01						
Quy Ö n s o d o ng ® t	02						
Ph - ng ti Ö n v e n chuy Ö n	03						
M, y m a c thi Ö t b p	04						
V e t t, h u ng ho,	05						
Gi E y t e c a gi,	06						
T u i s n kh, c	07						

Ng u y.....th, ng... n i m ...

L e p bi Ö u

K i Ö m s o, t

Gi, m ® e c

(Lập vư gọi cho CH ngay sau ngųy ph, t sinh b, o l-nh)

quan hÖ bŋo l·nh

§-n vP : 1 triÖu ®ång, 1 USD

Loại hình vay vốn	Số tiền		Ngày trả nối cuối cùng	Số @M bằng tại SN	
	VND	USD		VND	USD
Hình vay vốn tín ngoại					
Hình vay L/C trả chếm					
Hình vay vốn trong tín					
Hình vay kh. c					

gi_m ®èc

Biểu số TT14. Thông tin tài chính hàng năm của doanh nghiệp
 (Trung tâm TTTD có thể gọi CIH cuối tháng 1 hàng năm)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....

Thông tin tại chính hàng năm của doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp:

Mã khách hàng:

Số chi nhánh doanh nghiệp:

Xếp hạng tín dụng:

Tel:

Fax:

Chức vụ	Năm ...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
A. Chức vụ thanh khoản					
- Khả năng thanh toán ngắn hạn					
- Khả năng thanh toán nhanh					
B. Chức vụ hoạt động					
- Vòng quay hàng tồn kho					
- Kú thu tiền bán hàng					
- Hiệu quả sử dụng tài sản					
C. Chức vụ công nợ					
- Nợ phải trả/Tổng tại sản					
- Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu					
- Nợ quá hạn/Tổng dư nợ ngân hàng					
D. Chức vụ thu nhập					
- Tổng thu nhập trực tiếp/doanh thu					
- Tổng thu nhập trực tiếp thu lãi/Tổng TSC					
- Tổng thu nhập trực tiếp thu lãi/Nguồn vốn CSH					

.....Ngày.....tháng.....năm ...

Chức vụ

Kiểm soát

Chức vụ

Biểu số TT15. Tóm tắt diễn biến tài chính hàng năm của doanh nghiệp

(Trung tâm TTTD sẽ gửi CH cuối tháng 1 hàng năm)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....**Tóm tắt diễn biến tại chính hàng năm của doanh nghiệp****Tên doanh nghiệp:****Mã khách hàng:****Số tài khoản doanh nghiệp:****Xổ hàng tín dụng:****Tel:****Fax:**

Chức vụ báo cáo	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
Báo cáo thu nhập					
- Doanh thu thuần					
- Lãi thuần gộp					
- Chi phí					
- Lãi thuần thu nhập trước thuế					
- Thuế					
- Lãi thuần thu nhập sau thuế					
Báo cáo cân đối kinh tế					
I. Tài sản lưu động và Tài sản ngắn hạn					
1. Tiền					
2. Tài sản tại chính ngắn hạn					
3. Các khoản phải thu					
4. Hàng tồn kho					
5. Tài sản lưu động khác					
II. Tài sản cố định và Tài sản dài hạn					
1. Tài sản cố định (gồm, trừ các khoản)					
2. Tài sản tại chính dài hạn					
3. Chi phí XDCB dở dang					
4. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn					
Tổng tài sản					
I. Nợ phải trả					
1. Nợ ngắn hạn					
2. Nợ dài hạn					
II. Nguồn vốn chủ sở hữu					
1. Nguồn vốn, quỹ					
2. Nguồn kinh phí					
Tổng công nợ nguồn vốn					
Lưu chuyển tiền tệ					
- Lưu chuyển tiền tệ hoạt động kinh					

doanh					
- Tr¶ĩ nĩ vay (rót tiỜn)					
- Chi ph¶ĩ vền					
- Thanh to, n cho cæ ®«ng					
<i>Luợng tiỜn rởng</i>					

.....Ngày.....tháng.....năm ...

lễp biỚu

kiỚm so, t

tæng gi, m ®èc (gi, m ®èc)

Biểu số TT16. Thông tin phi tài chính đối với doanh nghiệp
(Lập vụ gọi cho CIH ngay sau ngày giao dịch hoặc khi cần thông tin)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

Thông tin phi tài chính đối với doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp:

Mã doanh nghiệp:

Số chi nhánh doanh nghiệp:

Xổ hàng doanh nghiệp:

Tel:

Fax:

1. Trách nhiệm quản lý	
Kinh nghiệm của ban lãnh đạo, nhất là các liên quan	
Đến đủ, số đông về của ngân hàng	
Mức trình độ số, quản trị, điều hành	
Những thuận lợi về mặt của Ban lãnh đạo	
2. Quan hệ với ngân hàng	
Kiểm tra thanh toán và thúc đẩy các nghĩa vụ theo	
cam kết	
Sẽ lựa chọn nhà cung cấp gia hạn	
Nội quy, hạn trong quy, khổ	
Sẽ lựa chọn một khi năng thanh toán các cam kết (L/c, báo lãnh,...)	
Sẽ lựa chọn nhà cầm (góc, lợi)	
3. Các yếu tố môi trường kinh doanh	
Thức trình và trình vãng của ngành	
Uy tín	
Về thời gian tranh	
Khi năng chèo lái của khách hàng đối với thay	
đối của môi trường kinh doanh	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

Lập biểu

kiểm soát

giám đốc

Biểu số TT17. Thông tin khách hàng là cá nhân

(Lễp vư gọi cho CIH ngay sau ngųy giao đpch hoÆc khi cũ th«ng tin)

Chi nh, nh/Sẽ giao đpch NHNo & PTNT VN:.....**th«ng tin kh, ch hųng lų c, nh©n****Hã vư tªn kh, ch hųng:****M. kh, ch hųng:****SĐa chØ:****H¹n m¸c tÝn d¸ng:****X¸p h¹ng tÝn****d¸ng:**

Tiªu chÝ	Néi dung
ChÆp hųnh ph, p luËt (tèt hoÆc cũ ti¸n , ti¸n sù)	
Tuæi	
Tr¸nh ®é hãc vËn	
Ngh¸ nghi¸p	
S-n vĐ c«ng t, c	
Th©m niªn c«ng t, c	
T¸nh tr¹ng c tr¸ (nhų ề)	
Sẽ lũng thųnh viªn tronggia ®¸nh s¸ng ph¸ thu¸c vưo kh, ch hųng vay	
Thu nhËp b¸nh qu©n th, ng cũa cũ gia ®¸nh	
Thu nhËp b¸nh qu©n th, ng cũa cũ, nh©n kh, ch hųng	
Tủ tr¸ng vay v¸n	
ChÆp hųnh kủ luËt thanh to, n cũ, c ngh¸a v¸ tųi chÝnh v¸i ng©n hųng	
D n¸ hi¸n hųnh	
G¸, trĐ tųi s¸n b¸o ®¸m	
Lo¹i tųi s¸n b¸o ®¸m	
C, c s¸n phÈm cũa ng©n hųng ®¸c s¸ d¸ng	
K¸ ho¹ch tr¸ n¸ (kú h¹n, sẽ ti¸n g¸c, l-i ®¸n h¹n m¸i kú)	
Ngu¸n tr¸ n¸	

.....Ngųy.....th, ng.....nªm ...

Lễp bi¸u

ki¸m so, t

g¸, m ®¸c

Biểu số TT18. Báo cáo tình hình tài chính của khách hàng cá nhân
(Lập vụ gọi cho CIH ngay sau ngày giao dịch hoặc khi cần thông tin)
Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

Báo cáo tình hình tài chính khách hàng cá nhân

Hà vụ tài chính khách hàng:

Số báo:

đồng:

M. khách hàng:

Xã phường thị trấn

Tài sản	
Tiền mặt	
Tiền gửi ngân hàng	
Sổ dư	
Phản ứng tiền về chuyển	
Các máy móc thiết bị khác	
Tài sản gia đình trong gia đình cả gia đình, trên 10 triệu đồng	
Số tài sản khác của	
Các tài sản khác nếu cả	
Tổng tài sản	
Nợ	
Nợ ngân hàng	
Nợ vay trả gần	
Nợ vay cá nhân	
Cộng nợ, thuế chi	
Nợ khác	
Tổng nợ tài sản	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Ghi, m. etc

Biểu số TT19: Báo cáo thu nhập và chi phí khách hàng cá nhân

(Lắp vào gói cho CIH ngay sau ngày giao dịch)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....**B, o c, o thu nhập và chi phí khách hàng cá nhân****Hà và tên khách hàng:****Số tài khoản:****M. khách hàng:****Xổ hù và tên đồng:**

Thu nhập hàng tháng	
1. Lương sau nộp thuế	
2. Thu lợi tức gửi, tiết kiệm	
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 uống	
- Tiền gas, điện, nước, điện thoại	
- Chi phí cá nhân, giải trí	
- Chi thuê nhà	
- Chi bảo hiểm	
- Chi khác chưa báo	
2. Chi phí học tập	
3. Chi phí đi lại	
4. Chi phí thanh toán các khoản vay cá nhân và vô tội vạ	
5. Các khoản chi phí khác	
Tổng chi phí hàng tháng	
Thu nhập ròng (sau thuế) hàng tháng	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

Lắp vào

kiểm soát

gửi kèm

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 TCTD****(Sẽ liêu ®ối ngâý ...th,ng....n"m....)**

Số n v: 1 triêu

®ảng

1. Tản tæ chæc tÝn dông:

M. kh, ch húng:

Xổp h¹ng tÝn dông:

Thu nhËp vµ chi phÝ

2. Thu nhËp tã l-i

Luû

kã n"m:

2.1. Thu l-i cho vay

2 2.2. Thu l-i tiOn gãi

2.3. Thu l-i chøng kho,n

3 2.4. Thu l-i kh,c

3. Thu nhËp ngòm thu nhËp tã l-i

Luû

kã n"m:

3.1. Thu phÝ dÞch vô

3.2. Thu tã kinh doanh ngo-i tã, vúng b¹c

3.3. Thu kh,c

4. Chi tr¶ l-i

Luû kã n"m:

4.1. Chi l-i tiOn gãi

4.2. Chi l-i tiOn vay

4.3. Chi l-i kh,c

5. Chi phÝ ho¹t ®éng kinh doanh

Luû

kã n"m:

5.1. Chi cho nh©n viªn

5.2. Chi phÝ qu¶n lý vµ c«ng vô

5.3. KhÊu hao tui s¶n cè ®Þnh

5.4. Chi tui s¶n kh,c

5.5. Chi phÝ kinh doanh ngo-i tã vµ vúng b¹c

5.6. Chi phÝ kh,c

6. Thu nhập hoạt động kinh doanh trừ thuế và dự phòng: Lưu
 khoản:
 7. Thuế thu nhập: Lưu
 khoản:
 8. Dự phòng tài trợ: Lưu khoản:
 9. Thu nhập ròng Lưu
 khoản:

Tại sở của

10. Tài sản và nợ ròng tài sản mua
 4 11. Tài sản gửi tại NHNN
 5 12. Tài sản gửi tại TCTD
 6 12.1. Tài sản gửi tại các TCTD ở nước ngoài
 12.2. Tài sản gửi tại các TCTD trong nước
 13. Dự trữ đồng
 13.1. Cho vay ngắn hạn
 13.2. Cho vay trung, dài hạn
 13.3. Sẵn tại chỗ cho vay các TCTD
 13.4. Cho vay bằng tiền tại chỗ của các tổ chức
 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
 7 14. Các khoản phải thu
 15. Gặp về liên doanh, mua các phần
 15.1. Với các TCTD
 15.2. Với các TCKT
 16. Các khoản chi
 16.1. Các khoản chi ngân sách nhà nước
 16.2. Các khoản chi ngân sách TCTD
 17. Tài sản cầm giữ
 18. Tài sản của khách

Tại sở của

19. Tài sản gửi và tài sản vay của NHNN
 20. Tài sản gửi và tài sản vay của TCTD
 21. Tài sản gửi của khách hàng
 21.1. Tài sản gửi không có kỳ hạn

- 21.2. Tiền gửi cá nhân
- 22. Vốn ủy thác
- 23. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu
- 24. Các khoản phải trả
- 25. Tài sản khác

Vốn và các quỹ

- 26. Vốn điều lệ
- 27. Các quỹ và vốn khác
 - 27.1. Vốn ủy thác XDCB
 - 8 27.2. Quỹ ủy thác phát triển
 - 27.3. Quỹ dự trữ, bổ sung vốn điều lệ
 - 27.4. Quỹ dự phòng tại chi nhánh
 - 27.5. Quỹ khác
- 9 28. Lợi chia phần

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 NHNN & PTNT VN:.....

Tóm tắt diễn biến tài chính của các tổ chức tín dụng

Tên tổ chức tín dụng:

Số báo cáo:

tháng:

Tel:

Mã khách hàng:

Xếp hạng tín

Fax:

Chức năng bộ phận	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
Bộ phận quản lý sản xuất kinh doanh					
1. Thu nhập tổ chức					
2. Thu nhập ngoại thu nhập tổ chức					
3. Chi phí tổ chức					
4. Chi phí hoạt động kinh doanh					
5. Thu nhập HĐKD trực thu nhập vư dù phđng					
6. Thu nhập thu nhập					
7. Dù phđng tđn thđt					
8. Thu nhập rđng					
Bộ phận công nghệ thông tin					
9. Tđn vư tđng đđng tđn mđt					
10. Tđn gđi tđ NHNN					
11. Tđn gđi tđ TCTD					
12. D nđ tđn đđng					
13. C, c khođn phđi thu					
15. Gđp vđn liđn đđng, mua cđ phđn					
16. Sđt chđng kho, n					
17. Tđi sđn cđ đđnh					
18. Tđi sđn cđ kh, c					
Tđng tđi sđn					
19. Tđn gđi vư tđn vay cđ NHNN					
20. Tđn gđi vư tđn vay cđ TCTD					
21. Tđn gđi cđ kh, ch đđng					
22. Vđn uđ th, c đđt					
23. Ph, t đđng kú phiđu, tr, i phiđu					
24. C, c khođn phđi trđ					
25. Tđi sđn nđ kh, c					
Tđng tđi sđn nđ					
26. Vđn đđđu đđ					
27. C, c quđ vư vđn kh, c					

28. Lãi cha ph©n phòi					
Vèn vµ c,c quĩ					

Ngày..... th,ng n"m

LÛp biÓu

KiÓm so,t

Gi,m ®èc

Biểu số TT22. Thông tin tài chính TCTD**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****Thông tin tài chính các chức vụ ngân hàng****Tên TCTD:****Mã khách hàng:****Số tài khoản TCTD:****Xổ hàng chức vụ ngân hàng:****Tel:****Fax:**

Chức vụ	Năm ...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
A. Chỉ tiêu an toàn vốn					
- Vốn từ các tài sản có rủi ro thấp nhất					
- Vốn từ các tài sản có					
B. Chức vụ chức năng tại ngân hàng					
- Nợ xấu/tổng nợ					
- Dự phòng rủi ro chức năng/nợ xấu, hân					
C. Chức vụ khác ngân hàng thanh khoản					
- Tổng nợ chức năng/tổng tại ngân hàng					
- Vốn khác chức năng/tổng tại ngân hàng					
- Vốn khác chức năng/tổng tiền gửi					
D. Chức vụ khác ngân hàng sinh lời					
- Lợi nhuận/tổng tại ngân hàng (ROA)					
- Lợi nhuận/vốn từ các (ROE)					
- Thu nhập lãi ròng/tổng tại ngân hàng các sinh lời					

*Ngày.....tháng... năm ...***Lưu giữ****Kiểm soát****Ghi nhận**

Biểu số TT23. Phân loại nợ theo chất lượng

(Trung tâm TTTD có thể gọi CH trực tiếp ngày 25 hàng tháng để tăng hợp toàn hồ sơ)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

Phân loại nợ theo chất lượng

Số nội bộ: Triết 000

Tên chỉ	I (rất tốt)	II (tốt)	III (tốt yếu cực)	IV (dĩ trung bình)	V (thấp)	VI (khá tốt)	VII (tạm tốt)
1. Nợ ngắn hạn							
2. Nợ trung, dài hạn							
3. Chi phí, chi phí chi phí chi phí							
4. Cho thuê tài chính							
5. Bảo hiểm							
6. Cho vay bằng tiền mặt, tiền mặt, tiền mặt							
7. Các khoản tiền gửi khác							
Tổng cộng							

Ngày..... tháng năm

Lưu giữ

Kiểm soát

Giám đốc

Biểu số TT24. Danh mục tín dụng phân theo chi nhánh và loại tiền tệ

(Trung tâm TTTD của SSB gửi CIH trực tiếp ngày 25 tháng 10 năm 2010 theo hợp đồng)

Chi nhánh/Sổ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

danh mục tín dụng phân theo chi nhánh và loại tiền tệ

Tên chi nhánh	Các khoản mục nội bộ				Các khoản mục ngoại bộ			
	VND (Triệu đồng)	Ngoại tệ	Quy định VND		VND (triệu đồng)	Ngoại tệ	Quy định VND	
			Triệu đồng	%			Tri u đ o n g	%
Khu vực miền Bắc								
Sở Giao dịch I								
Hà Nội								
Hải Phòng								
Quảng Ninh								
.....								
Khu vực miền Trung								
Huế								
Số 1/2								
Quảng Ngãi								
.....								
Khu vực Miền Nam								
Sở Giao dịch II								
Thị trấn phò Hà								
Chí Minh								
An Giang								
Sông 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 cần sẽ gửi CIH trực ngày 25 hàng tháng, ngày 03 tháng tiếp theo hàng tháng)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....

**danh mục tín dụng phân theo
mục đích cho vay và loại hình doanh nghiệp**

Mục đích cho vay	Số tài khoản số tiền đồng	Bổ sung vào đồng	Dù, nội đồng của Chức vụ	Cho vay đồng	Kh, c	Tặng	%
T c, ch ph, p nh							
A. Nội bộ							
DNN							
Công ty TNHH							
DNTN							
Công ty liên doanh							
Doanh nghiệp 100% FDI							
C, nh							
Hệ Gia đình							
Số tiền kh, c							
B. Ngoại bộ							
DNN							
Công ty TNHH							
DNTN							
Công ty liên doanh							
Doanh nghiệp 100% FDI							
C, nh							
Hệ Gia đình							
Số tiền kh, c							
Tặng							100%

Ngày..... tháng..... năm.....

Lập biểu

Kiểm soát

Gi, m

Biểu số TT26. 10 khách hàng vay lớn nhất

(Trung tâm TTTD cần sẽ gửi CH trực tiếp ngày 25 hàng tháng để tăng kịp thời hồ sơ)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

10 khách hàng vay lớn nhất

Khách hàng	Số tài khoản	Nội dung (trợ giúp)	Ngoại dung (trợ giúp)	% danh mục tín dụng	Giá trị TSB	Dù phải trả	Xếp hạng tín dụng
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
Tổng							

Ngày..... tháng năm

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

CHƯƠNG XVI. HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG

Biểu số TT27. Danh mục tín dụng phân theo ngành kinh tế và loại hình doanh nghiệp

(Trung tâm TTĐT của sẽ gửi CHỈ trích ngày 25 tháng 04 năm 2014 theo hợp đồng số 01/2014)

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	Hợp tác xã nông nghiệp và lâm nghiệp	Khác	Tổng	%
Ngành kinh tế											
Nông nghiệp											
Lâm nghiệp											
Ngành công nghiệp											
Xây dựng											
Công nghiệp											
Năng lượng											
Giao thông vận tải											
Viễn thông											
Khách sạn											
Bất động sản											
Khai thác mỏ											
Thuê 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 có thể gọi CH trực tiếp ngày 25 hàng tháng, ngày 01 tháng tiếp theo)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHN& PTNT VN:.....

danh mục tín dụng phân theo hình thức bảo đảm tiền vay

Chi nhánh	TSBS	Bắt đến ngày số	M, y mã, số thiết bị	Họ tên	Giấy tờ cấp giấy	Bảng lưu cấp TCTD kh, c	Bảng lưu cấp Chứng phần	Bảng lưu kh, c	Kh ng cấp bảng 01m	Tên g
Khu vực miền Bắc										
Sẽ Giao dịch I										
Hà Nội										
Hải Phòng										
Quảng Ninh										
.....										
Khu vực miền Trung										
Huế										
Số N1/2ng										
Quảng Ngãi										
.....										
Khu vực Miền Nam										
Sẽ Giao dịch II										
Thị trấn phò Hà Chí Minh										
An Giang										
Sông 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 của sẽ gọi CIH trực ngày 25 hàng tháng, ngày 03 tháng tiếp theo hàng tháng)

Chi nhánh/Sẽ giao dịch NHNo:.....

danh mục tín dụng phân theo thời hạn

Chi nhánh	Quá hạn					Trong hạn					Tặng gửi (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											
Sông Nai											
.....											
Tặng											

Ngày..... tháng..... năm.....

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

Biểu số TT30. Báo cáo khách hàng có tổng dư nợ lớn

(Lập vụ gọi cho CIH húng tuÇn ®Ó tæng híp toµn hÖ thèng gọi CIC)

Chi nh,nh/Sẽ giao dÞch NHNo & PTNT VN:.....

b, o c, o kh, ch húng cũ tæng d nĩ lĩn(Tæng d nĩ $\geq 5\%$ vèn tù cũ cũn TCTD)

Ş-n vÞ : 1 triÖu VND

STT	Tªn kh, ch húng	Şpa chØ trø sẽ chÝnh cũn kh, ch húng	M· kh, ch húng	XÕp h¹ng tÝn dõng	Tæng d nĩ	Ngũy, th, ng, nãm ph, t sinh

Ngũy..... th, ng nãm

Lập biÓu

KiÓm so, t

Gi, m ®èc