

Số: 909/QĐ-HĐQT-TDHO

Hà Nội, ngày 22 tháng 7 năm 2010

QUYẾT ĐỊNH

V/v ban hành Quy định về quy trình cho vay hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 117/QĐ-HĐQT-NHNo ngày 03 tháng 6 năm 2002 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam đã được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chuẩn y tại Quyết định số 571/QĐ-NHNN5 ngày 05/6/2002;
- Căn cứ Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo của Hội đồng quản trị ngày 15 tháng 6 năm 2010 “v/v ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam” và các quy định hiện hành về thực hiện biện pháp bảo đảm tiền vay, trích lập và xử lý dự phòng rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam;
- Căn cứ Nghị quyết Hội đồng quản trị số 890 ngày 22 tháng 7 năm 2010;
- Theo đề nghị của Tổng giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam,

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này “Quy định về quy trình cho vay hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam”.

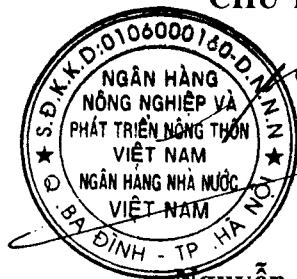
Điều 2. Quyết định này có hiệu lực sau 15 ngày kể từ ngày ký.

Điều 3. Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, Chánh Văn phòng, Trưởng các Ban, Phòng, Giám đốc các Trung tâm tại Trụ sở chính, Trưởng Văn phòng đại diện, Giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh, đơn vị được hoạt động cho vay, các đơn vị sự nghiệp, Công ty trực thuộc trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

Nơi nhận:

- Như Điều 3;
- Thống đốc NHNN;) Đề
- Các Vụ: CSTT, TD-NHNN;) b/c
- Cơ quan T.tra giám sát NH;)
- Thành viên HĐQT;
- Ban điều hành;
- Ban Kiểm soát;
- Lưu: VP, PC, BTK, TDHo.



Nguyễn Thế Bình

**QUY ĐỊNH VỀ QUY TRÌNH CHO VAY HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN
TRONG HỆ THỐNG NHNo&PTNT VIỆT NAM**

(ban hành kèm theo Quyết định số...~~409~~.../QĐ-HĐQT-TDHo ngày 22 tháng 7 năm 2010
của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam)

ĐIỀU 1. PHẠM VI ÁP DỤNG

Quy trình này hướng dẫn chi tiết các bước nghiệp vụ trong quá trình phê duyệt khoản vay; theo dõi, kiểm tra quản trị rủi ro; xử lý nợ... tại Trụ sở chính và Sở giao dịch, các chi nhánh, phòng giao dịch thuộc hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (sau đây gọi tắt là NHNo Việt Nam) được phép thực hiện nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng là hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác.

ĐIỀU 2. QUY TRÌNH CHUNG

Quy trình cho vay bắt đầu từ khi tiếp nhận giấy đề nghị vay vốn của khách hàng đến khi thanh toán hết nợ gốc, lãi, phí và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Quy trình cho vay được thực hiện theo trình tự sau:

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

Trình tự trên được thực hiện theo các bước sau:

- Bước 1: Tiếp nhận, tư vấn và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn;
- Bước 2: Thẩm định các điều kiện vay; dự án đầu tư, phương án vay vốn;
- Bước 3: Xét duyệt cho vay;
- Bước 4: Hoàn thiện hồ sơ và ký kết hợp đồng (tín dụng, bảo đảm tiền vay);
- Bước 5: Kiểm tra, kiểm soát hồ sơ và giải ngân;
- Bước 6: Thu hồi nợ gốc, lãi, phí và xử lý các phát sinh;
- Bước 7: Thanh lý hợp đồng tín dụng và giải chấp tài sản bảo đảm.

Tuỳ theo từng khoản vay và chức năng nhiệm vụ được giao, các cán bộ có liên quan sẽ thực hiện toàn bộ hoặc một phần quy trình cho vay (bước công việc).

ĐIỀU 3. QUY TRÌNH CHO VAY TẠI CHI NHÁNH

A. THẨM ĐỊNH TRƯỚC KHI CHO VAY

1. Tiếp nhận, thu thập thông tin và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn

1.1. Đối với khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu:

1.1.1 Cán bộ tín dụng phối hợp với bộ phận quản trị rủi ro (CIF) thực hiện đăng ký thông tin và cấp mã số giao dịch cho khách hàng theo quy định hiện hành của NHNo Việt Nam (nếu khách hàng chưa có mã số giao dịch).

1.1.2. Cung cấp danh mục sản phẩm, dịch vụ của NHNo Việt Nam và phối hợp với các bộ phận có liên quan hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ, thủ tục đăng ký sử dụng dịch vụ (nếu có nhu cầu sử dụng).

1.1.3. Tiếp nhận giấy đề nghị vay vốn/dự án đầu tư để tư vấn, hướng dẫn khách hàng cung cấp thông tin sơ bộ, cần thiết và thiết lập các hồ sơ vay vốn, bao gồm:

a. Hồ sơ pháp lý (tham khảo phụ lục số 2).

- b. Danh mục hồ sơ khoản vay (tham khảo phụ lục số 2).
- c. Xuất trình các giấy tờ có liên quan đến tài sản bảo đảm tiền vay (nếu xét thấy cho vay phải có tài sản bảo đảm).
- 1.2. Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng với NHNo Việt Nam:
 - a. Tiếp nhận giấy đề nghị vay vốn; dự án đầu tư, phương án SXKD, dịch vụ, đời sống.
 - b. Hướng dẫn khách hàng bổ sung, hoàn thiện các loại hồ sơ theo tiết 1.1.3 điểm 1.1 khoản 1 Điều này; sửa đổi, bổ sung thông tin khách hàng (nếu có).
 - c. Hướng dẫn khách hàng mua bảo hiểm (bảo hiểm bảo an tín dụng, bảo hiểm vật chất đối với phương tiện cơ giới, bảo hiểm khác).
- 1.3. Khi tiếp xúc với khách hàng, cán bộ tín dụng cần thu thập những thông tin cơ bản sau:
 - a. Tên, địa chỉ, chứng minh nhân dân/hộ chiếu, sổ hộ khẩu, số thành viên trong gia đình, nhân thân người đại diện chủ hộ;
 - b. Ngành nghề sản xuất kinh doanh chính, quy mô hoạt động;
 - c. Năng lực quản lý, định hướng, phương thức sản xuất kinh doanh;
 - d. Tình hình thu nhập và tiềm lực tài chính;
 - e. Khả năng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của NHNo Việt Nam;
 - g. Nhu cầu vay vốn, mục đích sử dụng vốn vay, đồng tiền vay, thời gian vay, nguồn trả nợ, đồng tiền trả nợ, hình thức bảo đảm tiền vay;
 - h. Những yêu cầu khác (thanh toán, thẻ, dịch vụ khác) của khách hàng đối với ngân hàng.

Trên cơ sở các thông tin đã thu thập, cán bộ tín dụng chọn lọc các thông tin của khách hàng; đồng thời khai thác thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng (CIC), Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro để làm cơ sở đánh giá, phân tích, thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.
- 2. **Kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng, thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.**
 - 2.1. Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng:
 - 2.1.1. Trường hợp hồ sơ chưa đủ, chưa đúng theo quy định của NHNo Việt Nam thì đề nghị khách hàng bổ sung, hoàn thiện hồ sơ.
 - 2.1.2. Trường hợp hồ sơ và điều kiện vay không đáp ứng theo qui định của NHNo Việt Nam thì lập thông báo từ chối cho vay trình người có thẩm quyền ký, gửi cho khách hàng, đồng thời cập nhật các thông tin cần thiết theo quy định hiện hành.
 - 2.1.3. Trường hợp điều kiện vay, hồ sơ vay đáp ứng đầy đủ theo qui định của NHNo Việt Nam, cán bộ tín dụng sẽ thực hiện:
 - a. Đăng ký các thông tin vào hệ thống IPCAS;
 - b. Tham khảo kết quả chấm điểm, xếp hạng khách hàng (nếu có);
 - c. Báo cáo Trưởng phòng Tín dụng/Phòng Kế hoạch kinh doanh để phối hợp với các bộ phận có liên quan cân đối nguồn vốn cho vay; cân đối nguồn ngoại tệ (nếu có), kiểm tra giới hạn tín dụng còn hay đã hết...
 - d. Sau khi có ý kiến chấp thuận của Trưởng phòng, tiến hành thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay.
 - 2.2. Thẩm định và lập báo cáo thẩm định cho vay:

Căn cứ hồ sơ vay vốn do khách hàng cung cấp, kết quả điều tra, thu thập các thông tin (tham khảo phụ lục số 3) cán bộ tín dụng thực hiện thẩm định cho

- vay với các nội dung như sau:
- 2.2.1. Thẩm định năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật (tham khảo mục 1 phụ lục số 4)
- a. Thẩm định hồ sơ pháp lý (chứng minh nhân dân/hộ chiếu, sổ hộ khẩu, các mối quan hệ gia đình).
- b. Xác định chủ thể quan hệ vay vốn (tư cách, đạo đức và địa vị pháp lý; trình độ và kinh nghiệm quản lý/kinh doanh đã trải qua; tác phong và uy tín trong quan hệ với các thành viên trong gia đình cũng như với đối tác trong quá trình kinh doanh).
- c. Đánh giá năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự của khách hàng vay hoặc người đại diện (bệnh tật, lý lịch nhân thân...)
- 2.2.2. Thẩm định mục đích vay vốn:
- a. Xem xét tính hợp pháp của mục đích vay vốn và có phù hợp với ngành nghề đã ghi trên giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (nếu có).
Trường hợp mục đích vay vốn không vi phạm các danh mục hàng hoá, dịch vụ cấm kinh doanh theo qui định của pháp luật nhưng ngành nghề kinh doanh chưa được đăng ký/cấp phép (nếu có) thì hướng dẫn khách hàng đăng ký bổ sung hoặc xin phép kinh doanh (nếu phải cấp giấy phép) trước khi vay vốn.
Nếu không đáp ứng được thì không cho vay.
(Danh mục hàng hoá, dịch vụ cấm kinh doanh xem phụ lục đính kèm “Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo Việt Nam”)
Đối tượng vay vốn phải được thể hiện cụ thể, chi tiết về số lượng, giá trị (chi phí mua sắm...) trên giấy đề nghị vay vốn hoặc dự án đầu tư.
- b. Đối với các khoản vay vốn bằng ngoại tệ: mục đích vay vốn phải đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHNo Việt Nam.
- 2.2.3. Thẩm định khả năng, năng lực tài chính của khách hàng (tham khảo mục 3 phụ lục số 4):
- a. Áp dụng phương pháp kiểm tra, thẩm định: so sánh, phân tích, đánh giá các tài liệu, số liệu giữa các thời kỳ; so sánh sổ sách ghi chép với thực tiễn; điều tra khảo sát từ các cơ quan chức năng, các nguồn thông tin khác.
- b. Đánh giá khả năng tài chính của khách hàng (vốn tự có, vốn góp; doanh thu và lợi nhuận từ SXKD trong quá khứ, dự kiến trong tương lai; các nguồn thu chủ yếu, thường xuyên; tình hình tài sản, tư liệu sản xuất; vòng quay vốn lưu động, hàng hoá tồn kho; khả năng thanh toán nhanh; đặc biệt quan tâm đến công nợ và các khoản phải thu).
Đối với người hưởng lương, trợ cấp xã hội cần xác định rõ mức lương, phụ cấp; tính ổn định, thường xuyên của thu nhập; mức chi tiêu thường xuyên cho cá nhân, gia đình hàng tháng, hàng năm; các nguồn trả nợ khác ngoài lương.
Từ kết quả trên, cán bộ tín dụng có thể đánh giá được khả năng quản trị điều hành, tình hình tài chính, vốn tự có tham gia phương án, dự án vay vốn, khả năng thanh toán nợ của khách hàng...
- 2.2.4. Thẩm định tính khả thi và có hiệu quả của dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ (tham khảo phụ lục số 5)
- a. Phân tích, đánh giá tình hình của khách hàng trước khi thực hiện dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống nhằm tìm hiểu và làm rõ các khía cạnh liên quan như:

- + Lĩnh vực kinh doanh có phù hợp với hiện tại và tương lai; phù hợp quy hoạch?
 - + Chủng loại sản phẩm, dịch vụ dùng cho đối tượng nào tiêu thụ là chủ yếu?
 - + Khả năng phát triển thị trường và đối thủ cạnh tranh?
 - + Cơ cấu tổ chức và quản lý; thiết bị, công nghệ;
 - + Kết quả kinh doanh các năm trước liền kề.
- b. Thẩm định phương án, dự án vay vốn:
- Tuỳ theo các dự án đầu tư hoặc phương án SXKD, dịch vụ đời sống, khi thẩm định sẽ xem xét đánh giá chi tiết, cụ thể trên các phương diện sau:
- + Phương diện kỹ thuật (Tính tiên tiến của máy móc thiết bị, công nghệ; công suất thiết kế/sử dụng; giá thành dự kiến; quy hoạch; các định mức kinh tế kỹ thuật khác...)
 - + Phương diện thị trường (số lượng, giá cả nguyên liệu đầu vào, đầu ra; chất lượng, thương hiệu sản phẩm, khả năng tiêu thụ; khả năng cạnh tranh...);
 - + Phương diện tài chính (tổng mức đầu tư-chi phí; vốn tự có bằng tiền, tài sản, công lao động; tổng nhu cầu vốn vay trong đó: ngắn hạn, trung dài hạn; tổng thu nhập-dòng tiền vào; thời điểm có nguồn thu; dự kiến vòng đời dự án; nguồn trả nợ...);
 - + Phương diện đội ngũ người quản lý, lao động (số lượng, cơ cấu; trình độ tay nghề/chuyên môn; năng lực quản trị, điều hành; kinh nghiệm trong SXKD);
 - + Phương diện lợi ích kinh tế-xã hội (tạo việc làm, cung ứng sản phẩm hàng hoá cho nền kinh tế/xuất khẩu; tác động liên quan đến an ninh quốc phòng...);
 - + Phương diện môi trường (tác động của dự án, phương án đến môi trường, các biện pháp phòng ngừa, khắc phục)
 - + Phương diện rủi ro và biện pháp phòng ngừa (các biện pháp khắc phục nếu lợi nhuận không đạt; chậm tiến độ; giá cả, nguyên vật liệu đầu vào không đáp ứng như dự kiến; phải thay đổi thiết kế kỹ thuật; tỷ giá biến động; tài sản bảo đảm hư hỏng, mất giá trị...)
- c. Các cơ sở/căn cứ chủ yếu để thẩm định phương án, dự án vay:
- + Kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng.
 - + So sánh với các thông số (số liệu) của các phương án, dự án cùng loại hình, cùng dạng sản phẩm.
 - + So sánh với các định mức kinh tế kỹ thuật trung bình hoặc tiên tiến;
 - + Số liệu trong các báo cáo tài chính (nếu có) hoặc sổ sách ghi chép chi phí, thu nhập;
 - + Nguồn thông tin đại chúng, tài liệu từ các hội thảo chuyên đề...
 - + Quy hoạch phát triển và các chính sách của Chính phủ, của địa phương, của ngành kinh tế liên quan đến dự án, phương án vay vốn.
- d. Chi tiết nội dung và cách lập báo cáo thẩm định được thực hiện:
- + Đối với dự án đầu tư: (tham khảo phụ lục số 5.)
 - + Đối với phương án vay vốn lưu động: (tham khảo phụ lục số 5)
- 2.2.5. Thẩm định về bảo đảm tiền vay (tham khảo phụ lục số 6)
- a. Trong trường hợp cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Căn cứ danh mục các tài sản bảo đảm của khách hàng, cán bộ tín dụng tiến hành:
- + Kiểm tra hồ sơ giấy tờ tài sản bảo đảm; xác định rõ quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm, tính hợp lệ, hợp pháp của các loại giấy tờ đó;
 - + Đối chiếu với quy định hiện hành xem có đầy đủ điều kiện để nhận làm tài sản bảo đảm.

- + Lựa chọn biện pháp áp dụng (cầm cố, thế chấp, bảo lãnh)
 - + Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm (số lượng, chất lượng);
 - + Xác định khả năng quản lý tài sản bảo đảm nếu một trong các bên được giao.
 - + Khả năng thu hồi nợ nếu phải xử lý tài sản bảo đảm (dễ/khó phát mại; mức độ rủi ro vốn vay).
 - + Thời điểm hình thành tài sản (nếu cho vay bảo đảm bằng tài sản hình thành trong tương lai).
 - + Xác định giá trị tài sản bảo đảm để làm căn cứ xác định mức cho vay (giá trị tài sản xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm; việc xác định giá trị tài sản bảo đảm phải thể hiện bằng biên bản định giá và định kỳ cần có sự xác định lại làm cơ sở quản lý nợ và trích lập dự phòng rủi ro).
- b. Trường hợp có thế chấp, cầm cố bằng tài sản của bên thứ ba hoặc bảo lãnh thì phải đánh giá năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự của bên thứ ba và khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên bảo lãnh.
- c. Trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:
- + Đối với các khách hàng được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo quy định của Chính phủ: thực hiện theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của NHNo Việt Nam.
 - + Các trường hợp khác: tuân thủ đúng về bảo đảm tiền vay đối với khách hàng theo quy định của NHNo Việt Nam.
- 2.2.6. Đánh giá tình hình khách hàng quan hệ với ngân hàng và lợi ích ngân hàng được hưởng:
- a. Đánh giá chấm điểm, xếp hạng khách hàng: Căn cứ vào các thông tin đã thu thập, cán bộ tín dụng chấm điểm và xếp hạng khách hàng theo các tiêu chí chấm điểm, xếp hạng khách hàng của NHNo Việt Nam, có so sánh, đối chiếu với kết quả xếp hạng khách hàng trước đó (nếu có).
- b. Áp dụng các chính sách tín dụng: Xác định khách hàng có đủ điều kiện để thiết lập quan hệ tín dụng hoặc tiếp tục quan hệ tín dụng không? có được hưởng chính sách ưu đãi của NHNo Việt Nam như: được áp dụng mức cho vay tối đa; được hưởng lãi suất cho vay thấp; không phải áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay...?
- c. Nhận xét tình hình khách hàng đã, đang và sẽ sử dụng các loại dịch vụ ngân hàng: quy mô sử dụng, mức độ tín nhiệm với các sản phẩm dịch vụ.
- d. Đánh giá lợi ích ngân hàng được hưởng từ việc cho vay (mức chênh lệch lãi suất, khả năng sử dụng dịch vụ; gia tăng tiền gửi, thu hút khách hàng tiềm năng...).
- 2.2.7. Lập báo cáo thẩm định cho vay:
- Căn cứ kết quả phân tích, đánh giá, thẩm định nêu trên, tùy theo từng dự án, phương án cụ thể, cán bộ tín dụng chọn lựa những nội dung thích hợp có liên quan trực tiếp tới dự án, phương án và khách hàng để đưa vào báo cáo thẩm định cho vay đầy đủ các nội dung theo yêu cầu.
- a. Đối với dự án đầu tư: Căn cứ các yêu cầu trên mẫu “Báo cáo thẩm định, tái thẩm định” cán bộ tín dụng nêu chi tiết các nội dung có liên quan đến năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự; mục đích vay vốn; khả năng tài chính...
- b. Đối với phương án vay vốn phục vụ SXKD, dịch vụ, đời sống (ghi đầy đủ các nội dung trên giấy đề nghị vay vốn - phần thẩm định của cán bộ tín dụng).

2.2.8. Cán bộ tín dụng kiểm tra lại hồ sơ vay vốn, hồ sơ bảo đảm tiền vay kèm báo cáo thẩm định trình trưởng phòng xem xét và có ý kiến theo quy định tại điểm 3 Điều này.

3. Phê duyệt khoản vay

3.1. Nhận được hồ sơ và báo cáo thẩm định của cán bộ tín dụng, Trưởng phòng/tổ trưởng tổ tín dụng có trách nhiệm rà soát danh mục hồ sơ vay vốn theo qui định của NHNo Việt Nam; nếu hồ sơ vay vốn thiếu, chưa đầy đủ thì yêu cầu bổ sung, hoàn thiện.

Trong trường hợp cần thiết có thể thu thập thông tin và thẩm định lại một trong các nội dung sau:

- a. Xác minh tư cách của khách hàng vay vốn; kiểm tra kết quả xếp hạng khách hàng; kết quả phân loại nợ của khách hàng tại NHNo Việt Nam và/hoặc TCTD khác (đối với khách hàng có nợ TCTD khác).
- b. Giới hạn tín dụng đối với khách hàng, nhóm khách hàng có liên quan hoặc ngành hàng theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHNo Việt Nam (nếu có).
- c. Xem xét tính đầy đủ, chính xác, phù hợp của các nội dung trong giấy đề nghị vay vốn, báo cáo thẩm định cho vay.
- d. Đánh giá rủi ro của dự án, phương án vay vốn: xem xét các loại rủi ro có thể xảy ra đối với dự án, phương án vay vốn và biện pháp hạn chế rủi ro xảy ra có khả thi.
- e. Đánh giá rủi ro về bảo đảm tiền vay: đối chiếu với các điều kiện để được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, điều kiện tài sản được nhận làm bảo đảm. việc định giá tài sản bảo đảm, mức (tỷ lệ %) cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm...
- f. Đánh giá rủi ro về lãi suất (nếu áp dụng lãi suất cố định hay thả nổi...)
- g. Xác định rủi ro về thanh khoản có thể xảy ra (tiền gửi không kỳ hạn và dư nợ trung, dài hạn; nguồn vốn hiện có và yêu cầu tăng trưởng tín dụng...).
- h. Đánh giá rủi ro về hối đoái (đối với khoản vay liên quan đến ngoại tệ).
- k. Nhận định về các rủi ro khác (nếu có).

Nếu đồng ý cho vay thì ghi rõ ý kiến đề xuất: mức tiền vay, lãi suất, thời hạn vay, kỳ hạn trả nợ... Nếu không đồng ý cho vay thì ghi rõ lý do, chỉ đạo cán bộ tín dụng soạn thông báo trình giám đốc ký, gửi khách hàng biết.

3.2. Phê duyệt của giám đốc chi nhánh/Phòng giao dịch:

+ Căn cứ hồ sơ do phòng Tín dụng/Kế hoạch kinh doanh hoặc cán bộ tín dụng trình, giám đốc chi nhánh/phòng giao dịch xem xét, quyết định phê duyệt khoản vay.

+ Trường hợp cần thiết giám đốc chi nhánh có thể triệu tập hội đồng tư vấn tín dụng (hội đồng tư vấn tín dụng làm việc theo quy định của NHNo Việt Nam).

+ Nếu không cho vay: chỉ đạo cán bộ tín dụng lập thông báo bằng văn bản trình giám đốc ký, gửi cho khách hàng biết lý do từ chối cho vay.

+ Nếu cho vay có điều kiện: yêu cầu cán bộ tín dụng, trưởng phòng phối hợp với khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu, giải trình theo yêu cầu và bổ sung báo cáo thẩm định cho vay (nếu có) trước khi trình giám đốc phê duyệt.

3.3. Trường hợp khoản vay vượt quyền phán quyết của giám đốc chi nhánh/phòng giao dịch:

+ Nếu đủ điều kiện và đồng ý cho vay thì Phòng giao dịch hoặc Phòng Tín

dụng/kế hoạch kinh doanh lập tờ trình và gửi kèm hồ sơ vay lên NHNo cấp trên trực tiếp để xem xét phê duyệt dự án vay vốn vượt quyền phán quyết theo nội dung nêu tại Điều 4 Quy định này.

+ Căn cứ phê duyệt của NHNo cấp trên, NHNo nơi cho vay thực hiện :

- Nếu không được chấp thuận cho vay: cán bộ tín dụng lập thông báo bằng văn bản trình giám đốc ký, gửi cho khách hàng biết lý do từ chối cho vay và nhập các thông tin cần thiết vào hệ thống IPCAS.

- Nếu cho vay có điều kiện: Cán bộ tín dụng đề nghị khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu, giải trình theo yêu cầu và tuân thủ các điều kiện theo quy định.

3.4. Thời gian thẩm định, quyết định cho vay: thực hiện theo quy định hiện hành của NHNo Việt Nam.

4. Hoàn chỉnh các hồ sơ, ký kết hợp đồng

4.1. Hoàn chỉnh dự thảo hợp đồng:

4.1.1. Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay được thực hiện theo mẫu do NHNo Việt Nam ban hành. Việc sửa đổi, bổ sung mẫu hợp đồng phải tuân thủ theo qui định của pháp luật, bảo đảm an toàn vốn vay và quy định của NHNo Việt Nam.

4.1.2. Căn cứ quyết định phê duyệt cho vay và các thỏa thuận với khách hàng, cán bộ tín dụng tiến hành ghi chép, soạn thảo đầy đủ các nội dung theo yêu cầu và các thỏa thuận vào hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu thực hiện cho vay có bảo đảm bằng tài sản).

4.2. Ký kết hợp đồng:

4.2.1. Trưởng phòng kiểm tra lại các điều khoản của hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay theo đúng các nội dung đã thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật và của NHNo Việt Nam.

a. Nếu nội dung chưa đầy đủ, chưa bảo đảm pháp lý thì yêu cầu cán bộ tín dụng và khách hàng chỉnh sửa, bổ sung.

b. Nếu nội dung đầy đủ, bảo đảm pháp lý thì “ký nháy” đầy đủ vào các trang của hợp đồng tín dụng trình giám đốc ký duyệt.

4.2.2. Giám đốc NHNo nơi cho vay xem xét các nội dung trên các hợp đồng được trình để phê duyệt:

a. Nếu nội dung chưa đầy đủ, chưa bảo đảm pháp lý thì yêu cầu cán bộ phòng tín dụng/kế hoạch kinh doanh chỉnh sửa, bổ sung.

b. Nếu nội dung đầy đủ, bảo đảm pháp lý thì ký duyệt vào các hợp đồng.

4.2.3. Sau khi giám đốc NHNo nơi cho vay đã ký trên hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có), cán bộ tín dụng yêu cầu khách hàng:

a. Thực hiện chứng thực của UBND xã phường, thị trấn hoặc chứng nhận của cơ quan công chứng trên các hợp đồng bảo đảm tiền vay và đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định pháp luật, quy định của NHNo Việt Nam.

b. Phối hợp với các bộ phận có liên quan hoàn thiện các thủ tục nhận, bảo quản, gửi giữ...tài sản bảo đảm theo hướng dẫn hiện hành của NHNo Việt Nam.

c. Mọi sự thay đổi, bổ sung các Điều, Khoản của Hợp đồng đều phải ký kết phụ lục hợp đồng. Nếu hợp đồng là tờ rời phải đóng dấu giáp lai.

B. KIỂM TRA TRONG KHI CHO VAY

1. Kiểm tra, kiểm soát hồ sơ trước khi giải ngân:

1.1. Sau khi khách hàng đã hoàn thiện, bổ sung hồ sơ theo yêu cầu hoặc đã công chứng, chứng thực, đăng ký giao dịch bảo đảm và nhập kho hoặc gửi giữ tài sản (nếu cho vay có bảo đảm bằng tài sản), cán bộ tín dụng tiếp nhận lại hồ

sơ, kiểm tra lại lần cuối.

Nếu đảm bảo đầy đủ, đúng yêu cầu thì thực hiện nhập các thông tin cần thiết vào hệ thống IPCAS (số tiền vay, kỳ hạn trả nợ gốc lãi, mức lãi suất cho vay, kỳ hạn nợ cuối cùng...) và phối hợp cùng cán bộ có liên quan thực hiện giải ngân.

1.2. Trường hợp hợp đồng tín dụng được giải ngân từ 02 lần trở lên hoặc cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng thì khách hàng phải lập thêm giấy nhận nợ cho mỗi lần nhận nợ.

1.3. Tùy trường hợp cụ thể, cán bộ tín dụng yêu cầu khách hàng cung cấp hoá đơn chứng từ hoặc bảng kê chứng từ có liên quan, phù hợp với mục đích vay vốn để kiểm tra trước khi giải ngân.

2. Giải ngân tiền vay:

2.1. Sau khi giám đốc ký duyệt cho vay, cán bộ tín dụng/trưởng phòng tín dụng hoặc phòng kế hoạch kinh doanh thực hiện nhập các thông tin: số tiền cho vay, mức lãi suất, kỳ hạn trả nợ gốc, trả nợ lãi...và các thông tin về tài sản bảo đảm tiền vay (nếu có) vào hệ thống IPCAS.

2.2. Nhận lại hồ sơ vay vốn, hồ sơ bảo đảm tiền vay (nếu có) giao dịch viên tiến hành kiểm tra hồ sơ vay vốn theo danh mục quy định của NHNo Việt Nam và kiểm tra các yếu tố pháp lý trên hồ sơ vay vốn; phiếu nhập kho, hợp đồng gửi giữ tài sản bảo đảm (nếu cho vay có bảo đảm bằng tài sản):

2.2.1. Trường hợp chưa đầy đủ hồ sơ vay vốn, chứng từ giải ngân theo quy định hoặc còn thiếu yếu tố pháp lý trên các hồ sơ, chứng từ, sẽ tạm dừng giải ngân/chuyển tiền, đồng thời báo cáo trưởng phòng xin ý kiến và trình giám đốc quyết định (yêu cầu bổ sung đầy đủ danh mục, các yếu tố pháp lý của hồ sơ vay vốn theo quy định) hoặc yêu cầu khách hàng hoàn thiện.

2.2.2. Trường hợp hồ sơ vay vốn của khách hàng đầy đủ, bảo đảm các yếu tố pháp lý, giao dịch viên/kế toán cho vay tiến hành nhập đầy đủ các thông tin của khoản vay đã được phê duyệt vào màn hình giải ngân và lập thủ tục chuyển tiền cho đơn vị thụ hưởng/chuyển vào tài khoản tiền gửi hoặc thực hiện giải ngân bằng tiền mặt theo thỏa thuận với khách hàng.

a. Trước khi giải ngân phải yêu cầu khách hàng ký nhận trên giấy nhận nợ hoặc phụ lục hợp đồng.

b. Thực hiện việc lưu giữ bộ hồ sơ vay vốn theo quy định của NHNo Việt Nam. (tham khảo phụ lục số 8)

C. KIỂM TRA SAU KHI CHO VAY

1. Theo dõi, kiểm tra khoản vay, thu hồi và xử lý nợ:

1.1. Theo dõi và kiểm tra khoản vay :

Cán bộ được giao theo dõi khoản vay có trách nhiệm theo dõi, đôn đốc việc trả nợ gốc, lãi của khách hàng đầy đủ, đúng kỳ. Các khoản nợ đến hạn đều phải lập thông báo gửi cho khách hàng trước 05 ngày làm việc so với ngày đến hạn nợ.

1.1.1. Căn cứ vào chương trình, kế hoạch kiểm tra, kiểm soát; kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng; các báo cáo tài chính; quá trình trả nợ (bao gồm gốc, phí và lãi); các dấu hiệu bất thường của khách hàng, cán bộ tín dụng thực hiện kiểm tra sau khi cho vay với các nội dung sau:

a. Kiểm tra tiến độ thực hiện và hiệu quả phương án, dự án vay vốn.

b. Kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế so với mục đích đã thỏa thuận.

c. Phân tích tình hình tài chính của khách hàng (khi nhận các báo cáo tài chính)

- hoặc tình hình tài chính của dự án, phương án vay vốn.
- d. Kiểm tra tình hình trả nợ gốc, phí và lãi.
 - e. Kiểm tra tình hình tài sản bảo đảm (biến động, giảm giá, hư hỏng...). Xác định lại giá trị tài sản bảo đảm.
 - f. Kiểm tra xác định những rủi ro bất khả kháng.
- 1.1.2. Việc kiểm tra sau khi cho vay theo định kỳ hoặc đột xuất do giám đốc NHNo nơi cho vay quyết định.
- 1.1.3. Các trường hợp bắt buộc phải thực hiện kiểm tra và giám sát thường xuyên:
- a. Khoản nợ cơ cấu lại thời gian trả nợ.
 - b. Khoản nợ quá hạn hoặc khả năng trả nợ không bảo đảm.
 - c. Các khoản nợ đã phân loại vào nhóm nợ có rủi ro cao (nhóm 3,4,5).
- 1.1.4. Kết quả kiểm tra và đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng là cơ sở để phân loại nợ và thực hiện trích lập dự phòng theo quy định.
- 1.1.5. Kiểm tra định kỳ sau khi cho vay: Căn cứ vào các quy định hiện hành, sau khi cho vay cán bộ tín dụng phải thường xuyên, định kỳ kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay và tài sản bảo đảm tiền vay của khách hàng.
- Riêng đối với hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, khách hàng vay cầm cố bằng giấy tờ có giá, giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh loại 1. loại 2 quy định cụ thể bằng văn bản việc kiểm tra định kỳ sau khi cho vay với các nội dung sau:
- a. Số lượng khách hàng phải kiểm tra định kỳ/tổng số khách hàng;
 - b. Mức dư nợ của khách hàng từ bao nhiêu triệu đồng trở lên thì phải kiểm tra;
 - c. Chậm nhất sau bao nhiêu ngày kể từ ngày nhận tiền vay thì phải kiểm tra;
 - d. Những nhóm nợ hoặc khách hàng cần phải kiểm tra định kỳ.
- 1.1.6. Kiểm tra đột xuất: tùy theo điều kiện và tình hình cụ thể, giám đốc NHNo nơi cho vay quyết định các biện pháp kiểm tra đột xuất đối với một hoặc một số khoản vay.
- 1.1.7. Việc kiểm tra sau khi cho vay phải được lập thành biên bản và lưu cùng hồ sơ tín dụng.
- 1.2. Thu nợ gốc, lãi tiền vay và phí
- 1.2.1. Các căn cứ để tính toán thu nợ gốc, lãi:
- a. Kỳ hạn trả nợ gốc, lãi đã thoả thuận với khách hàng trong hợp đồng tín dụng.
 - b. Chấp thuận của người có thẩm quyền về việc thực hiện những ưu đãi (nếu có).
 - c. Mức lãi suất và phí đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
 - d. Số tiền quá hạn, lãi suất quá hạn và thời gian quá hạn (nếu có).
- 1.2.2. Trường hợp khách hàng trả nợ bằng chuyển khoản: giao dịch viên lập phiếu thu nợ từ tài khoản tiền gửi của khách hàng.
- 1.2.3. Trường hợp khách hàng trả nợ bằng tiền mặt:
- a. Trường hợp số tiền mặt nằm trong hạn mức thu: giao dịch viên lập thủ tục và thu tiền mặt trực tiếp của khách hàng.
 - b. Trường hợp số tiền mặt vượt quá hạn mức thu: giao dịch viên xác định chính xác số tiền trả nợ, lập phiếu thu, yêu cầu khách hàng nộp tiền tại quỹ chính và thực hiện hạch toán thu nợ ngay trong ngày.
- 1.2.4. Việc thu nợ thực hiện theo trật tự ưu tiên sau:
- a. Nợ gốc, lãi vay quá hạn và phí.
 - b. Nợ gốc, lãi vay đến hạn và phí.
- 1.2.5. Trường hợp thu nợ gốc quá hạn trước nhưng chưa thu nợ lãi quá hạn, giao dịch viên chỉ thực hiện khi có phê duyệt của giám đốc.

- 1.2.6. Trường hợp khách hàng có mua bảo hiểm (bảo hiểm vật chất phương tiện cơ giới, bảo an tín dụng, bảo hiểm khác) nhưng gặp rủi ro, cán bộ tín dụng phải phối hợp với các cơ quan bảo hiểm hoàn thiện các thủ tục cần thiết để thu nợ từ số tiền được bồi thường.
- 1.2.7. Sau khi đã thu nợ gốc, lãi vay và phí, giao dịch viên phải cập nhật vào giấy nhận nợ hoặc phụ lục hợp đồng tín dụng và hệ thống IPCAS số tiền đã thu theo quy định của NHNo Việt Nam.
- 1.2.8. Chỉ được tắt toán giấy nhận nợ hoặc thanh lý hợp đồng khi đã thu hết nợ gốc, lãi và phí (nếu có).
- 1.3. Xử lý nợ (tham khảo phụ lục số 9):
- 1.3.1. Cơ cấu lại thời gian trả nợ (điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ):
- a. Trường hợp khách hàng chưa trả được nợ theo cam kết và có nhu cầu thì yêu cầu khách hàng lập giấy đề nghị ngân hàng xem xét cho cơ cấu lại thời gian trả nợ.
- b. Cán bộ tín dụng kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tài sản bảo đảm tiền vay, tình hình tài chính của khách hàng, xem xét nguyên nhân khách quan, chủ quan và khả năng trả nợ, nếu đủ điều kiện cơ cấu lại thời gian trả nợ thì ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý trình Trưởng phòng xem xét.
- c. Trưởng phòng xem xét và ghi ý kiến đồng ý hay không đồng ý, trình giám đốc NHNo nơi cho vay quyết định.
- d. Giám đốc NHNo nơi cho vay phê duyệt:
+ Nếu không đồng ý thì chuyển nợ quá hạn và phân loại vào nhóm nợ thích hợp theo quy định, đồng thời thông báo cho khách hàng biết.
+ Nếu đồng ý phê duyệt cho cơ cấu lại thời gian trả nợ thì cán bộ tín dụng đăng ký lại thông tin khoản vay (hạn trả nợ cuối cùng, kỳ hạn nợ mới, lãi suất...) và thực hiện phân loại nợ theo quy định; đồng thời thông báo cho khách hàng biết.
- 1.3.2. Chuyển nợ quá hạn:
- a. Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc và/hoặc lãi: nếu khách hàng không trả nợ đầy đủ, đúng hạn và không được cơ cấu lại thời hạn trả nợ, thì toàn bộ số dư nợ trên hợp đồng tín dụng đó được chuyển sang nợ quá hạn.
- b. Khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, bị chấm dứt cho vay theo qui định của NHNo Việt Nam, cán bộ tín dụng phải thực hiện thu nợ trước hạn đã cam kết hoặc đề nghị giám đốc phê duyệt chuyển ngay sang nợ quá hạn toàn bộ số dư nợ của hợp đồng tín dụng đó và dừng giải ngân tiếp (nếu có).
Căn cứ phê duyệt của giám đốc, giao dịch viên hạch toán chuyển nợ quá hạn.
- 1.3.3. Khoanh nợ, xoá nợ:
Trường hợp thiên tai, dịch bệnh xảy ra trên diện rộng, khách hàng gặp khó khăn về tài chính, được Chính phủ, NHNN thông báo cho khoanh nợ, xoá nợ, NHNo nơi cho vay hoàn thiện hồ sơ, thủ tục theo hướng dẫn của NHNo Việt Nam gửi ngân hàng cấp trên trực tiếp để xem xét cho khoanh nợ, xoá nợ. NHNo nơi cho vay chỉ thực hiện khoanh nợ, xoá nợ cho khách hàng khi nhận được thông báo của ngân hàng cấp trên.
- 1.3.4. Phân loại nợ:
- a. Căn cứ quy định hiện hành của NHNo Việt Nam về phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro, cán bộ tín dụng phải thực hiện phân loại và phân loại lại các khoản nợ vào nhóm nợ thích hợp.
- b. Các căn cứ để phân loại và phân loại lại nợ:

- + Số lần cơ cấu lại nợ;
- + Số ngày quá hạn
- + Thông báo nợ được khoan, nợ chờ xử lý của Tổng giám đốc;
- + Thông báo về việc chuyển nhóm nợ của Tổng giám đốc;
- + Báo cáo đánh giá khả năng trả nợ;
- + Khách hàng có nhiều khoản vay tại chi nhánh, trong đó có một khoản vay đã bị phân loại vào nhóm nợ có độ rủi ro cao hơn;
- + Theo thông báo của ngân hàng đầu mối (nếu vay đồng tài trợ);
- + Khách hàng vay nhiều chi nhánh, trong đó một chi nhánh đã phân loại vào nhóm nợ có độ rủi ro cao hơn.

1.3.4. Các biện pháp xử lý: (tham khảo phụ lục số 9)

Tùy theo kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng, mức độ vi phạm và quyết định xử lý của giám đốc; cán bộ tín dụng thực hiện các biện pháp xử lý:

- a. Giảm dần dư nợ theo yêu cầu khi xếp hạng hoặc giá trị tài sản bảo đảm của khách hàng sau khi định giá lại bị giảm thấp so với lần định giá ban đầu.
- b. Yêu cầu bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm hoặc yêu cầu bên bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- c. Tạm dừng cho vay khi khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, cung cấp thông tin sai, nhưng khách hàng chấp nhận sửa chữa hoặc không tuân thủ điều kiện giải ngân...
- d. Chấm dứt cho vay khi khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng sau đó đã cam kết nhưng không khắc phục sửa chữa; khách hàng ngừng sản xuất có thể dẫn đến phá sản; không xác định người chịu trách nhiệm trả nợ trong quá trình tổ chức lại sản xuất.
- e. Khởi kiện trước pháp luật khi khách hàng vi phạm một trong các trường hợp sau:
 - + Vi phạm các thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay, đã được NHNo nơi cho vay thông báo bằng văn bản nhưng không khắc phục.
 - + Có nợ quá hạn do nguyên nhân chủ quan nhưng không có biện pháp khả thi để trả nợ ngân hàng.
 - + Có năng lực tài chính để trả nợ nhưng cố tình trốn tránh trả nợ ngân hàng theo thoả thuận.
 - + Có hành vi lừa đảo, gian lận.
 - + Các vi phạm khác theo quy định pháp luật.

2. Thanh lý hợp đồng và giải chấp tài sản bảo đảm

2.1. Thanh lý hợp đồng

2.1.1. Khi khách hàng trả hết nợ gốc, lãi và phí, giao dịch viên phải đối chiếu, kiểm tra số liệu giữa chứng từ giấy và hệ thống IPCAS để tắt toán khoản vay.

2.1.2. Thanh lý hợp đồng tín dụng:

- a. Khi khách hàng trả hết nợ gốc, lãi và phí thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực (trừ phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng). các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng.
- b. Riêng đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, khi khách hàng trả hết nợ trên các giấy nhận nợ và hạn mức tín dụng hết thời hạn hiệu lực thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực, các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng.
- c. Trường hợp khách hàng yêu cầu, cán bộ tín dụng soạn thảo biên bản thanh lý

- hợp đồng tín dụng trình trưởng phòng kiểm tra, xem xét trước khi trình giám đốc ký biên bản thanh lý.
- 2.2. Giải chấp tài sản bảo đảm tiền vay
- 2.2.1. Tùy theo điều kiện cụ thể, NHNo nơi cho vay có thể giải chấp toàn bộ hay một phần tài sản bảo đảm.
- 2.2.2. Theo đề nghị giải chấp tài sản bảo đảm của khách hàng, cán bộ tín dụng tiến hành đối chiếu số lượng, giá trị tài sản bảo đảm tiền vay với dư nợ hiện tại của khách hàng, yêu cầu khách hàng lập đơn yêu cầu xóa đăng ký giao dịch bảo đảm (nếu có), ghi ý kiến đề nghị giải chấp một phần hoặc toàn bộ tài sản trình trưởng phòng xem xét, ghi ý kiến trước khi trình giám đốc phê duyệt.
- 2.2.3. Căn cứ phê duyệt của giám đốc về giải chấp tài sản bảo đảm, cán bộ tín dụng cùng phối hợp với cán bộ có liên quan và người được giao giữ tài sản kiểm tra tình trạng tài sản, giấy tờ liên quan, lập thủ tục xuất kho, lập biên bản bàn giao giấy tờ và tài sản với khách hàng.
- 2.2.4. Sau khi đã giải chấp tài sản, giao dịch viên phải thực hiện hạch toán ngoại bảng và nhập thông tin giải chấp tài sản bảo đảm tiền vay vào hệ thống IPCAS theo quy định hiện hành.

ĐIỀU 4. QUY TRÌNH PHÊ DUYỆT CÁC KHOẢN CHO VAY VƯỢT QUYỀN PHÁN QUYẾT

- 1. Tiếp nhận và thẩm định hồ sơ khoản vay vượt quyền phán quyết:**
- 1.1. Phòng/Ban tại NHNo cấp trên trực tiếp (chi nhánh và NHNo Việt Nam) tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng (các loại hồ sơ theo quy định hiện hành và sử dụng bản sao), báo cáo thẩm định cho vay và tờ trình xin phê duyệt vượt quyền phán quyết của chi nhánh cấp dưới gửi lên.
- 1.2. Cán bộ được phân công tại NHNo cấp trên tiến hành kiểm tra:
+ Trường hợp hồ sơ trình chưa đầy đủ thì báo cáo Trưởng Phòng/Ban có ý kiến đề nghị NHNo cấp dưới bổ sung, sửa đổi.
+ Trường hợp hồ sơ trình đầy đủ thì tiến hành thẩm định cho vay. Các bước công việc thực hiện theo các nội dung mục A Điều 3 Quy định này và trình Trưởng Phòng/Ban có ý kiến.
- 1.3. Trưởng Phòng/Ban của NHNo cấp trên ghi ý kiến đồng ý hoặc không đồng ý trình Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (giám đốc) phê duyệt khoản vay vượt quyền phán quyết theo quy định hiện hành.
- 2. Thông báo và giải ngân**
- 2.1. Sau khi được phê duyệt (cho vay hoặc không cho vay), Ban/phòng của Trụ sở chính hoặc chi nhánh soạn thông báo trình Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (giám đốc) hoặc người được ủy quyền ký, gửi cho NHNo nơi cho vay biết và thực hiện.
- 2.2. Căn cứ thông báo, NHNo nơi cho vay thực hiện:
- 2.2.1. Thông báo bằng văn bản cho khách hàng biết về lý do không được phê duyệt;
- 2.2.2. Cùng khách hàng hoàn thiện các thủ tục, cập nhập các thông tin cần thiết vào hệ thống IPCAS theo quy định hiện hành và thực hiện giải ngân (nếu được phê duyệt cho vay).
- 2.3. Sau khi giải ngân, NHNo nơi cho vay thực hiện các công việc trong quá trình kiểm tra sau khi cho vay theo nội dung nêu tại mục C Điều 4 Quy định này.

ĐIỀU 5. LƯU TRỮ HỒ SƠ VAY VỐN


1. Hồ sơ, chứng từ bằng giấy

Cán bộ tín dụng (giao dịch viên) và bộ phận kế toán có liên quan đến khoản vay thực hiện lưu trữ hồ sơ, chứng từ theo quy định hiện hành của NHNo Việt Nam

2. Hồ sơ, chứng từ điện tử

Hồ sơ, chứng từ điện tử được lưu trữ ở máy vi tính và các đĩa mềm (nếu thấy cần thiết) theo quy định về lưu trữ chứng từ điện tử của NHNo Việt Nam.

ĐIỀU 6. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Mọi sửa đổi, bổ sung Quy định này do Hội đồng quản trị NHNo Việt Nam quyết định. 

T.M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 
CHỦ TỊCH



Nguyễn Thế Bình

Phụ lục số 1

(Ban hành kèm theo Quyết định số. 909 /QĐ-HDQT-TDHo ngày. 22 tháng 7 năm 2010)

ĐỊA VỊ PHÁP LÝ VÀ TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ CỦA HỘ GIA ĐÌNH – CÁ NHÂN - TỔ HỢP TÁC

1. Hộ gia đình :

1.1. Hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung, cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác do pháp luật quy định là chủ thể khi tham gia quan hệ dân sự thuộc các lĩnh vực này. (Điều 106 Bộ luật Dân sự 2005)

1.2. Chủ hộ là đại diện của hộ gia đình trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ. Chủ hộ có thể uỷ quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của hộ trong quan hệ dân sự. 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 (Điều 107 Bộ luật Dân sự 2005)

1.3. Hộ gia đình phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện của hộ gia đình 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 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. (Điều 108 Bộ luật Dân sự 2005)

1.4. Tài sản chung của hộ gia đình do các thành viên đóng góp, cùng tạo lập nên hoặc được tặng cho chung, được thừa kế chung và các tài sản khác mà các thành viên thoả thuận là tài sản chung của hộ. (Điều 108 Bộ luật Dân sự 2005)

1.5. Các thành viên của hộ gia đình chiếm hữu và sử dụng tài sản chung của hộ theo phương thức thoả thuận. Việc định đoạt tài sản là tư liệu sản xuất, tài sản chung có giá trị lớn của hộ gia đình phải được các thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý; đối với các loại tài sản chung khác phải được đa số thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý. (Điều 109 Bộ luật Dân sự 2005)

1.6. Hộ gia đình phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện của hộ gia đình 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 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. (Điều 110 Bộ luật Dân sự 2005)

2. Cá nhân:

2.1. Nơi cư trú của cá nhân là nơi người đó thường xuyên sinh sống. Trường hợp không xác định được nơi cư trú thường xuyên của cá nhân thì nơi cư trú là nơi người đó đang sinh sống. (Điều 52 Bộ luật Dân sự 2005).

2.2. Nơi cư trú của công dân là chỗ ở hợp pháp mà người đó thường xuyên sinh sống. Nơi cư trú của công dân là nơi thường trú hoặc nơi tạm trú.

Chỗ ở hợp pháp là nhà ở, phương tiện hoặc nhà khác mà công dân sử dụng để cư trú. Chỗ ở hợp pháp có thể thuộc quyền sở hữu của công dân hoặc được cơ quan, tổ chức,

cá nhân cho thuê, cho mượn, cho ở nhờ theo quy định của pháp luật.

Nơi thường trú là nơi công dân sinh sống thường xuyên, ổn định, không có thời hạn tại một chỗ ở nhất định và đã đăng ký thường trú.

Nơi tạm trú là nơi công dân sinh sống ngoài nơi đăng ký thường trú và đã đăng ký tạm trú. (Điều 12 luật Cư trú 2006).

2.3. Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân 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. (Điều 14 Bộ luật Dân sự 2005).

Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân không bị hạn chế, trừ trường hợp do pháp luật quy định. (Điều 16 Bộ luật Dân sự 2005).

2.4. Năng lực hành vi dân sự của cá nhân là khả năng của cá nhân bằng hành vi của mình xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự. (Điều 17 Bộ luật Dân sự 2005).

Người từ đủ mười tám tuổi trở lên là người thành niên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ trừ trường hợp bị mất hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự (Điều 18, 19 Bộ luật Dân sự 2005).

Trong trường hợp người từ đủ mười lăm tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi có tài sản riêng bảo đảm thực hiện nghĩa vụ thì có thể tự mình xác lập, thực hiện giao dịch dân sự mà không cần phải có sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác. (Khoản 2 Điều 20 Bộ luật Dân sự 2005).

2.5. Mất năng lực hành vi dân sự : Khi một người do bị bệnh tâm thần hoặc mắc 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, Tòa án ra quyết định tuyên bố mất năng lực hành vi dân sự trên cơ sở kết luận của tổ chức giám định. (Điều 22 Bộ luật Dân sự 2005)

2.6. Hạn chế năng lực hành vi dân sự Người nghiện ma túy, nghiện các chất kích thích khác dẫn đến phá sản tài sản của gia đình thì theo yêu cầu của người có quyền, lợi ích liên quan, cơ quan, tổ chức hữu quan, Tòa án có thể ra quyết định tuyên bố là người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự. (điều 23 luật dân sự 2005)

3. Hộ kinh doanh :

3.1. Hộ kinh doanh do một cá nhân là công dân Việt Nam hoặc một nhóm người hoặc một hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm, sử dụng không quá mười lao động, không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh. (Điều 49 Nghị định số 43/2010/NĐ-CP).

3.2. Hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, làm muối và những người bán hàng rong, quà vặt, buôn chuyến, kinh doanh lưu động, làm dịch vụ có thu nhập thấp không phải đăng ký, trừ trường hợp kinh doanh các ngành nghề có điều kiện. UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quy định mức thu nhập thấp áp dụng trên phạm vi địa phương. (Điều 49 Nghị định số 43/2010/NĐ-CP).

4. Tổ hợp tác :

4.1. Tổ hợp tác được hình thành trên cơ sở hợp đồng hợp tác có chứng thực của UBND cấp Xã 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



các quan hệ dân sự. Tổ hợp tác có đủ điều kiện để trở thành pháp nhân theo quy định của pháp luật thì đăng ký hoạt động với tư cách pháp nhân tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền. (Điều 111 Bộ luật Dân sự 2005)

4.2. Tổ viên tổ hợp tác là cá nhân từ đủ mười tám tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ. (Điều 112 Bộ luật Dân sự 2005).

4.3. 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 cả tổ hợp tác. (Điều 113 Bộ luật Dân sự 2005).

4.4. Tài sản do các tổ viên đóng góp, cùng tạo lập và được tặng cho chung là tài sản của tổ hợp tác. Các tổ viên quản lý và sử dụng tài sản của tổ hợp tác theo phương thức thoả thuận. Việc định đoạt tài sản là tư liệu sản xuất của tổ hợp tác phải được toàn thể tổ viên đồng ý; đối với các loại tài sản khác phải được đa số tổ viên đồng ý. (Điều 114 Bộ luật Dân sự 2005).

4.5. Tổ hợp tác 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 tổ hợp tác. Tổ hợp tác chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản của tổ; nếu tài sản không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của tổ thì tổ viên phải chịu trách nhiệm liên đới theo phần tương ứng với phần đóng góp bằng tài sản riêng của mình. (Điều 117 Bộ luật Dân sự 2005)

Phụ lục số 2

(Ban hành kèm theo Quyết định số.../QĐ-HĐQT-TDHo ngày... tháng... năm 2010)

DANH MỤC HỒ SƠ VAY VỐN CỦA HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN, TỔ HỢP TÁC

Tùy theo khách hàng và mục đích vay vốn, Cán bộ tín dụng phải thiết lập hồ sơ vay vốn cho phù hợp.

A. HỒ SƠ PHÁP LÝ:

1. Đối với Hộ gia đình, cá nhân:

- Hộ gia đình, cá nhân Việt Nam: Chứng minh thư, các giấy tờ chứng minh nơi cư trú (sổ hộ khẩu, đăng ký thường trú, tạm trú...);
- Đối với cá nhân là người nước ngoài: hộ chiếu; các giấy tờ liên quan khác (nếu có).

Khách hàng chỉ xuất trình bản chính để xem xét đối chiếu (lưu bản sao nếu cần thiết).

2. Đối với tổ hợp tác:

- Hợp đồng hợp tác có chứng thực của UBND cấp xã/phường cho phép hoạt động.
- Văn bản thể hiện ý kiến của đa số tổ viên đồng ý vay vốn NHNo.
- Văn bản cử tổ trưởng tổ hợp tác.

3. Đối với Hộ gia đình, cá nhân vay thông qua tổ vay vốn:

- Danh sách lãnh đạo tổ và các thành viên trong tổ.
- Biên bản thành lập tổ vay vốn, phải được UBND cấp xã công nhận cho phép hoạt động.
- Hợp đồng làm dịch vụ với NHNo.

4. Đối với tổ vay vốn thông qua doanh nghiệp:

- Hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán;
- Danh sách hộ gia đình đề nghị vay vốn.

5. Đối với hộ kinh doanh cá thể:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do UBND huyện, thị xã cấp;
- Chứng chỉ hành nghề (đối với các ngành, nghề pháp luật quy định phải có).

6. Đối với cho vay người hưởng lương:

- Văn bản xác nhận mức lương, phụ cấp đang hưởng của cơ quan, đơn vị trả lương, phụ cấp;
- Văn bản thỏa thuận ký kết giữa NHNo cho vay và cơ quan quản lý trả lương (nếu có thỏa thuận).

Lưu ý: - Ngoài các loại giấy tờ trên, tùy theo từng đối tượng phải cung cấp cho NHNo nơi cho vay các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật và quy định của NHNo Việt Nam trong từng thời kỳ.

- Khách hàng vay từ lần thứ hai trở đi không phải gửi các loại giấy tờ nêu trên. Trường hợp khách hàng vay có sự thay đổi, bổ sung thì CBTD phải yêu cầu khách hàng gửi để kiểm tra, bổ sung hồ sơ trước khi quyết định cho vay.

B. HỒ SƠ KHOẢN VAY:

1. Khách hàng lập và cung cấp :

1.1. Hộ gia đình vay không phải bảo đảm bằng tài sản theo quy định:

- Giấy đề nghị vay vốn kiêm phương án, dự án vay vốn, kèm giấy chứng nhận QSD đất hợp pháp hoặc các loại giấy tờ đất khác theo quy định tại khoản 1,2 và 5 Điều 50 Luật Đất đai năm 2003; Trường hợp chưa được cấp giấy chứng nhận QSD đất thì phải được UBND cấp xã, phường xác nhận là đất đang sử dụng hợp pháp, không có tranh chấp.

- Các loại giấy tờ khác theo quy định của Chính phủ và của NHNo Việt Nam.

1.2. Hộ gia đình vay có bảo đảm bằng tài sản theo quy định; tổ hợp tác, cá nhân:

- Giấy đề nghị vay vốn.

- Giấy đề nghị vay vốn kiêm phương án vay vốn tiêu dùng, phục vụ đời sống (trừ cho vay cầm cố giấy tờ có giá) kèm các giấy tờ chứng minh nguồn thu nhập trả nợ (nếu có).

- Phương án, dự án vay vốn; kèm các giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng tiền vay (nếu có).

- Các giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm tiền vay (nếu vay phải có bảo đảm bằng tài sản). Trường hợp tài sản bảo đảm là loại mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm bắt buộc thì khách hàng phải có giấy chứng nhận bảo hiểm.

- Các báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính, tình hình công nợ và quan hệ tín dụng (tùy trường hợp CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp).

- Các loại giấy tờ khác theo quy định của NHNo Việt Nam.

2. Khách hàng và ngân hàng cùng lập:

- Sổ vay vốn (đối với hộ gia đình vay không phải bảo đảm bằng tài sản theo quy định).

- Hợp đồng tín dụng.

- Hợp đồng tín dụng kiêm cầm cố giấy tờ có giá (đối với cho vay cầm cố giấy tờ có giá).

- Hồ sơ bảo đảm tiền vay: Tùy biện pháp bảo đảm tiền vay, CBTD cùng khách hàng lập các hợp đồng bảo đảm tiền vay theo qui định của NHNo Việt Nam như :

+ Hợp đồng thế chấp bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất

+ Hợp đồng thế chấp tài sản không phải quyền sử dụng đất

+ Hợp đồng cầm cố tài sản

+ Hợp đồng giao tài sản cho bên thứ ba giữ (nếu ngân hàng không giữ tài sản tài sản cầm cố)

+ Hợp đồng thế chấp, bảo lãnh của bên thứ ba

+ Hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay

+ Báo cáo kế hoạch và tiến độ hình thành tài sản từ vốn vay

+ Phụ lục hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay

+ Đơn yêu cầu đăng ký tài sản bảo đảm (theo quy định pháp luật)

+ Biên bản xác định giá trị tài sản bảo đảm

- + Các giấy tờ khác theo quy định của NHNo Việt Nam về bảo đảm tiền vay.
- Giấy nhận nợ: trường hợp giải ngân từ 02 lần trở đi hoặc cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng.
- Giấy đề nghị cơ cấu lại thời gian trả nợ (nếu có).
- Giấy đề nghị vay lưu vụ (nếu có).
- Giấy đề nghị gia hạn hạn mức tín dụng (nếu có).
- Biên bản kiểm tra sau khi cho vay.
- Biên bản xác định nợ bị thiệt hại do rủi ro bất khả kháng (nếu có).
- Các loại giấy tờ khác theo quy định tín dụng của NHNo Việt Nam.

3. Ngân hàng lập:

- Báo cáo thẩm định, tái thẩm định.
- Thông báo từ chối cho vay (nếu không cho vay).
- Biên bản họp hội đồng tư vấn tín dụng (nếu có).
- Thông báo chuyển nợ quá hạn (nếu có).
- Thông báo nợ đến hạn (nếu có).
- Các loại giấy tờ khác theo quy định tín dụng của NHNo Việt Nam.



Phụ lục số 3

(Ban hành kèm theo Quyết định số.../QĐ-HĐQT-TDHo ngày... tháng... năm 2010)

HƯỚNG DẪN THU THẬP THÔNG TIN CỦA KHÁCH HÀNG VAY VỐN

Tùy theo khách hàng và mục đích vay, CBTD phải thu thập, phân tích và chọn lọc thông tin của khách hàng càng nhiều, càng chi tiết càng tốt để làm cơ sở đánh giá chấm điểm xếp hạng khách hàng và thẩm định cho vay

1. Nguồn thu thập thông tin: Thường sử dụng 04 nguồn cơ bản sau:

- Từ khách hàng vay;
- Từ những người khác có liên quan tới khách hàng vay như: các nhà cung cấp, từ người làm thuê, cha, mẹ, vợ, chồng...
- Từ cấp chính quyền, cơ quan quản lý nhà nước, cơ quan thuế, tổ chức đoàn thể, các ngân hàng đã có quan hệ tín dụng với khách hàng vay; từ trung tâm phòng ngừa rủi ro tín dụng...
- Từ các phương tiện thông tin đại chúng.

2. Phương pháp thu thập thông tin:

- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp từ khách hàng, những người có quan hệ với khách hàng (mục đích phỏng vấn là thu thập và kiểm tra thông tin).
- Phương pháp gián tiếp là phân tích, so sánh và tổng hợp các thông tin đã có từ sổ sách kế toán, trao đổi, mua thông tin từ các cơ quan chức năng, các TCTD.

3. Các nguyên tắc cơ bản khi thu thập thông tin:

- Sử dụng 01 mẫu chuẩn hoặc xác lập bản điều tra chi tiết bảo đảm khi thu thập thông tin không bị bỏ sót.
- Sử dụng tất cả các nguồn thông tin có thể đến mức đầy đủ nhất. So sánh thông tin thu được từ các nguồn khác nhau với thông tin do khách hàng cung cấp nhằm phát hiện những khác biệt.
- Thu thập thêm các thông tin bất kể khi nào nếu xét thấy cần thiết.
- Thông tin tài chính phải được thực hiện bởi hiện tại, quá khứ và xu hướng được xác định để có thể so sánh, phân tích.

4. Phân tích, so sánh, tổng hợp thông tin:

- Trên cơ sở các thông tin có được từ phỏng vấn người vay, tham quan cơ sở sản xuất, kinh doanh, dịch vụ; nhà ở của khách hàng vay, từ các nguồn khác..., CBTD phải phân tích, so sánh, đánh giá các thông tin đó và tài sản, thiết bị, điều kiện làm việc và sự thích hợp của địa điểm SXKD... để xác định tính trung thực, tin tưởng của các thông tin đã thu thập;
- Đưa ra những nhận xét về người vay; về dự án đầu tư, phương án SXKD, dịch vụ đời sống; về tài sản bảo đảm.

5. Chấm điểm và xếp hạng khách hàng:

Việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng thực hiện theo qui định của NHNo Việt Nam.



Phụ lục số 4

(Ban hành kèm theo Quyết định số. 99.. /QĐ-HĐQT-TDHo ngày. 22.. tháng.. 1.. năm 2010)

HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH TƯ CÁCH PHÁP LÝ VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG VAY VỐN

Tùy theo khách hàng quan hệ vay vốn, CBTD thẩm định tư cách pháp lý và khả năng tài chính theo các nội dung sau:

1. Thẩm định tư cách và địa vị pháp lý của khách hàng vay:

1.1. Thẩm định hồ sơ pháp lý: Kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ pháp lý, qua đó CBTD phải xác định được khách hàng vay - chủ thể quan hệ với ngân hàng

- Đánh giá tư cách và địa vị pháp lý:

+ Nơi cư trú của khách hàng vay phải cùng địa bàn được phép hoạt động của NHNo cho vay .

+ Xác định năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự của khách hàng vay hoặc người đại diện theo ủy quyền: Phải là người thành niên (đủ 18 tuổi), không bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự. Trường hợp người từ đủ mười lăm tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi phải có tài sản riêng bảo đảm thực hiện nghĩa vụ.

+ Xác định địa vị pháp lý của khách hàng vay

Đối với hộ gia đình: Người vay có thể là chủ hộ hoặc người đại diện cho chủ hộ. Người đại diện cho chủ hộ là thành viên khác trong hộ đã thành niên thì phải có giấy ủy quyền của chủ hộ (giấy ủy quyền được UBND cấp xã, phường chứng thực).

Đối với tổ hợp tác: Hợp đồng hợp tác của tổ hợp tác phải được UBND cấp xã chứng thực. Người vay vốn phải là tổ trưởng. Việc vay vốn phải có sự đồng ý của đa số tổ viên. Trường hợp đại diện theo ủy quyền phải là tổ viên được ủy quyền của tổ trưởng (giấy ủy quyền được UBND cấp xã chứng thực). Thời gian vay vốn không vượt thời hạn được phép hoạt động còn lại của tổ hợp tác ghi trên hợp đồng hợp tác.

Đối với Hộ kinh doanh cá thể: người vay phải là người đứng tên trên giấy đăng ký kinh doanh. Thời gian vay vốn không vượt thời hạn hoạt động còn lại trên giấy đăng ký kinh doanh.

Khách hàng vay phải có chứng chỉ hành nghề (nếu pháp luật có qui định) và/hoặc giấy phép kinh doanh có điều kiện (theo qui định của Chính phủ).

Đối với khách hàng vay là cá nhân nước ngoài: phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự (theo quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam).

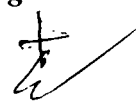
2. Đánh giá khả năng tài chính:

Căn cứ kết quả phỏng vấn khách hàng, các tài liệu do khách hàng cung cấp, kết quả khảo sát trực tiếp; CBTD phải đánh giá được khả năng tài chính của khách hàng trước khi cho vay, xác định nguồn vốn tự có tham gia dự án, phương và khả năng trả nợ trong tương lai.



- Mức doanh thu và chi phí; tình hình hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng, tỷ suất sinh lời. So sánh với kỳ trước, nhận xét nguyên nhân tăng giảm.
- Tình hình tài sản hiện có của khách hàng: nhà ở, tư liệu sản xuất, tư liệu sinh hoạt, tồn kho hàng hóa ...
- Tình hình công nợ của khách hàng: nợ các TCTD trong đó nợ NHNo; nợ các tổ chức và cá nhân khác; các khoản phải thu (tổ chức và cá nhân khác nợ). Xem xét tình hình nợ quá hạn; nợ khó đòi (trước hết phải xác định được trong hệ thống NHNo, sau đó nếu nắm được có nợ khó đòi hay nợ quá hạn tại tổ chức tín dụng khác hay cá nhân khác thì vẫn nhận xét, đánh giá).
- Số lượng thành viên của hộ gia đình? Họ có đồng ý và thực sự quan tâm đến dự án và khoản vay này không? số lượng thành viên có thu nhập ổn định? Tình hình sử dụng thu nhập của khách hàng vay và gia đình.
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh hiện nay, phương pháp tổ chức, quản lý sản xuất, kinh doanh, dịch vụ; biện pháp quản lý vốn, chi phí trong các khâu; đối thủ cạnh tranh, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, hàng hoá, tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ hiện tại và dự đoán xu hướng của thị trường? Đánh giá sự biến động tài sản, nguyên nhân.
- Những khoản thu nhập khác ngoài dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ có thể tạo dòng tiền trả nợ hoặc bù đắp khoản vay khi rủi ro xảy ra...
- Đối với cho vay tiêu dùng, phục vụ đời sống hoặc các dự án vay không trực tiếp tạo nguồn thu để trả nợ thì phải xác định được nguồn thu nhập thường xuyên và ổn định: các nguồn thu nhập ngoài tiền lương (nếu có); tình hình sử dụng thu nhập cho các nhu cầu chi tiêu thường xuyên, ổn định và kết dư thu nhập trong thời gian qua; Thu nhập còn lại (sau khi trừ chi phí thường xuyên, ổn định) và các thu nhập khác dùng để trả nợ.
- Xác định thu nhập (dòng tiền) hiện tại và dự đoán tương lai.
- Đánh giá khả năng trả nợ:
 - + Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước đây của khách hàng (doanh thu, lãi, lỗ, so sánh với hiện tại), các nguồn thu khác (nếu có).
 - + Phân tích dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh sẽ được thực hiện trong tương lai, dự đoán luồng tiền trong tương lai dùng để trả nợ vay, các nguồn thu khác (nếu có).
- Nên nhận xét khả năng tài chính: dựa trên mức thu nhập, tài sản hiện có đánh giá khả năng tài chính của khách hàng thuộc loại nào? khả năng vốn tự có tham gia phương án, dự án vay có đạt tỷ lệ quy định không? Khả năng thanh toán nợ đến hạn của khách hàng tốt hay xấu.

Tóm lại: Khi thẩm định tư cách pháp lý và khả năng tài chính của khách hàng là phải trả lời (thoả mãn) được câu hỏi: “khách hàng đó - họ là người thế nào?”




Phụ lục số 5

(Ban hành kèm theo Quyết định số..909../QĐ-HĐQT-TDHo ngày..22..tháng...7..năm 2010)

HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN, DỰ ÁN VAY VỐN

Tùy theo khách hàng quan hệ vay vốn, CBTD đánh giá tính khả thi và hiệu quả của phương án, dự án vay vốn, để thẩm định cho vay theo các nội dung sau:

1. Thẩm định mục đích vay vốn:

1.1. Xem xét mục đích vay vốn có vi phạm các danh mục cấm của qui định pháp luật không ?

- CBTD đối chiếu mục đích vay vốn với danh mục cấm theo qui định của Pháp luật.
- Đối với vay để sản xuất, kinh doanh, dịch vụ (đối với các trường hợp phải đăng ký kinh doanh): mục đích vay phải phù hợp với giấy đăng ký kinh doanh.
- Đối với vay để sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp: mục đích vay phải phù hợp với qui hoạch phát triển của địa phương (nếu có); phù hợp với mục đích sử dụng đất, mặt nước được giao, thuê, khoán.
- Đối với tổ hợp tác: Mục đích vay phải phù hợp với hợp đồng hợp tác đã được UBND cấp xã chứng thực.
- Những khoản vay bằng ngoại tệ phải phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành .

Lưu ý: Mục đích vay vốn sẽ có ảnh hưởng lớn tới chất lượng của khoản vay; là nhân tố quan trọng trong việc thoả thuận thời hạn vay vốn. Do vậy, phải được phân tích về hiệu quả đối với khả năng sinh lợi của khách hàng.

2. Thẩm định dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống:

2.1. *Vốn tự có tham gia phương án, dự án:*

- Xác định mức vốn tự có tham gia: vốn tự có đạt mức tối thiểu để tham gia vào tổng nhu cầu vốn của phương án, dự án vay theo qui định của NHNo Việt Nam.
- Chi tiết các khoản vốn bằng tiền, giá trị vật tư, tài sản, chi phí nhân công của hộ gia đình tham gia phương án, dự án (đối với hộ sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp).

2.2. *Xem xét đánh giá chi tiết, cụ thể tính khả thi và hiệu quả của phương án, dự án trên các phương diện sau:*

- + Phương diện kỹ thuật (Tính tiên tiến của máy móc thiết bị, công nghệ; công suất thiết kế/sử dụng; giá thành dự kiến; quy hoạch; các định mức kinh tế kỹ thuật khác...)
- + Phương diện thị trường (số lượng, giá cả nguyên liệu đầu vào/đầu ra; chất lượng, thương hiệu sản phẩm, khả năng tiêu thụ; khả năng cạnh tranh...);
- + Phương diện tài chính (tổng mức đầu tư-chi phí; vốn tự có bằng tiền/tài sản/công lao động; tổng nhu cầu vốn vay trong đó: ngắn hạn, trung dài hạn; tổng thu nhập-dòng tiền vào; thời điểm có nguồn thu; dự kiến vòng đời dự án; nguồn trả nợ từ khấu hao, lợi nhuận...);
- + Phương diện đội ngũ người quản lý, lao động (số lượng, cơ cấu; trình độ tay nghề/chuyên môn; năng lực quản trị, điều hành; kinh nghiệm trong SXKD);
- + Phương diện lợi ích kinh tế - xã hội (tạo việc làm, cung ứng sản phẩm hàng hoá cho

nền kinh tế/xuất khẩu; tác động liên quan đến an ninh quốc phòng...);

+ Phương diện môi trường (tác động của dự án, phương án đến môi trường, các biện pháp phòng ngừa, khắc phục)

+ Phương diện rủi ro và biện pháp phòng ngừa (các biện pháp khắc phục nếu lợi nhuận không đạt; chậm tiến độ; giá cả, nguyên vật liệu đầu vào không đáp ứng như dự kiến; phải thay đổi thiết kế kỹ thuật; tỷ giá biến động; tài sản bảo đảm hư hỏng, mất giá trị...)

2.3. *Xác định hiệu quả kinh tế của dự án đầu tư để quyết định cho vay:*

- Đánh giá doanh thu dự án so sánh với chi phí để xác định kết quả lãi lỗ, xác định thời điểm thu nhập, vòng đời của dự án để thỏa thuận thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ.

2.4. *Xác định hiệu quả xã hội:* dự án có nằm trong mục tiêu phát triển của Nhà nước không? Tăng khối lượng sản phẩm cho xã hội; tăng thu ngân sách là bao nhiêu? Sử dụng lao động, khai thác tài nguyên, nguồn nguyên liệu địa phương thế nào? Tiếp cận và ứng dụng tiến bộ khoa học, nâng cao năng lực, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong nước như thế nào? cải thiện cơ cấu kinh tế vùng, địa phương khi thực hiện dự án như thế nào?

2.5. *Xác định nhu cầu vay vốn của phương án, dự án:*

Tùy theo phương thức cho vay, CBTD xác định nhu cầu vay vốn (theo hướng dẫn phụ lục số 7). Khi xác định nhu cầu vay vốn cần lưu ý :



- Đánh giá tính hợp lý về doanh thu của dự án, so sánh với năng lực sản xuất, công nghệ, công suất máy móc thiết bị, thị trường cung ứng các yếu tố đầu vào và tiêu thụ sản phẩm, các nhân tố ảnh hưởng.

- Tính hợp lý của vòng quay vốn trong kỳ kế hoạch, so sánh thực hiện kỳ trước, xác định các nhân tố ảnh hưởng sẽ làm tăng giảm vòng quay vốn kỳ này.

- Xác định nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh của khách hàng, so sánh với giá cả thị trường hiện tại và các định mức kinh tế kỹ thuật (nếu có).

Việc tính toán nhu cầu vốn vay đối với Hộ gia đình, cá nhân có thể thực hiện dựa trên cơ sở những dự án mẫu, định mức kinh tế kỹ thuật để xác định nhu cầu vốn của phương án, dự án vay vốn;

Lưu ý: không xác định đúng vốn tự có, tổng nhu cầu vốn của dự án đầu tư, phương án SXKD và giá trị tài sản bảo đảm (nếu có) đều dẫn tới xác định nhu cầu vay vốn và mức cho vay không đúng (thừa hoặc thiếu) và tất yếu xảy ra rủi ro

HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ CỦA KHÁCH HÀNG

Tùy theo tài sản bảo đảm và hình thức bảo đảm, CBTD phải xem xét, đánh giá được tài sản bảo đảm theo các nội dung sau:

1. Về giấy tờ chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng: Xem xét tính pháp lý các giấy tờ liên quan tới tài sản bảo đảm (người vay hoặc ai là chủ sở hữu tài sản, là người được giao quyền sử dụng; tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của các loại giấy tờ đó).

2. Kiểm tra thực tế để định giá giá trị của tài sản bảo đảm:

2.1 Giấy tờ có giá: trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, kỳ phiếu, sổ tiết kiệm ...

- Nội dung thẩm định: xác định quyền chủ sở hữu, mệnh giá, thị giá, số seri, nơi phát hành, ngày phát hành, kỳ hạn thanh toán, lãi suất, khả năng thanh khoản, thời gian còn được trả lãi.

- Cơ sở định giá: Mệnh giá, thị giá, tiền lãi còn được hưởng.

2.2 Kim khí quý, đá quý ...

- Nội dung thẩm định: xác định chủng loại, số lượng, khối lượng, chất lượng, các giấy tờ xuất xứ.

- Cơ sở định giá: khối lượng, chất lượng, giá mua, bán trên thị trường.

2.3 Quyền sử dụng đất:

- Nội dung thẩm định: xác định vị trí, quy hoạch, diện tích, loại đất, thời điểm được thực hiện các quyền của người sử dụng đất.

- Cơ sở định giá: Giá công bố hàng năm của UBND tỉnh, thành phố; Giá trên sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường (dựa trên giá bán trên của vùng); Vị trí địa lý; Quan hệ cung cầu; giá đất dự kiến hình thành trong tương lai; Tập tục, tập quán tại địa phương; mục đích sử dụng đất (đất ở, đất nông nghiệp, đất vườn...); Giá trị có khả năng thu hồi trong trường hợp phải thanh lý.

Lưu ý: + Đối với đất thuê cần phải quan tâm đến thời hạn thuê còn lại, thời gian cho vay, số tiền thuê đất đã nộp, còn lại phải nộp

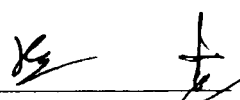
2.4 Nhà cửa, nhà xưởng, vật kiến trúc:

- Nội dung thẩm định: xác định vị trí, quy hoạch, lợi thế thương mại, diện tích, kết cấu xây dựng ...

- Cơ sở định giá: Giá công bố hàng năm của UBND tỉnh, thành phố; Giá trên sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường (dựa trên giá mua bán tại địa phương); Vị trí địa lý; Quan hệ cung cầu; Giá tài sản dự kiến hình thành trong tương lai; Tập tục, tập quán tại địa phương; Giá trị thu hồi trong trường hợp phải thanh lý tài sản thu hồi nợ vay

2.5 Vườn cây, rừng cây lâu năm

- Nội dung thẩm định: xác định vị trí, vùng quy hoạch; loại cây (lấy gỗ, ăn quả...), diện tích cây trồng; tuổi cây, thời điểm khai thác/thu hoạch; năng suất, sản lượng...



- Cơ sở định giá: Định mức kinh tế kỹ thuật, sản lượng, giá bán sản phẩm, thời gian khai thác còn lại của vườn cây, rừng cây; Giá trị thu hồi, giá đền bù (nếu có); Giá trị trên sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường của vườn cây, rừng cây (dựa trên giá mua bán tại địa phương); Giá trị thu hồi trong trường hợp phải thanh lý tài sản thu hồi nợ vay

2.6 Phương tiện vận tải

- Nội dung thẩm định: xác định năm sản xuất, nơi sản xuất, chủng loại, tải trọng, chất lượng phương tiện

- Cơ sở định giá: Giá trên hoá đơn, sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường; Chất lượng phương tiện; Giá trị thu hồi trong trường hợp phải thanh lý tài sản thu hồi nợ vay

2.7 Dây chuyền công nghệ, máy móc, thiết bị

- Nội dung thẩm định: xác định năm SX, nơi SX, chủng loại, số lượng, tính đồng bộ, chất lượng, tính tiến tiến

- Cơ sở định giá: Giá trên hoá đơn, sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường; Chất lượng; Giá trị thu hồi trong trường hợp phải thanh lý tài sản thu hồi nợ vay

2.8 Hàng hóa, vật tư

- Nội dung thẩm định: xác định nơi SX, chủng loại, số lượng, chất lượng, khả năng quản lý, giám sát việc bán hàng, thu tiền hàng...

- Cơ sở định giá: Giá trên hoá đơn, sổ sách kế toán (nếu có); Giá thị trường; những nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng, giảm giá; Chi phí thuê kho, bến bãi; Giá trị thu hồi trong trường hợp phải thanh lý tài sản thu hồi nợ vay

2.9 Các quyền tài sản:

- Nội dung thẩm định: xem xét tính hợp lệ, hợp pháp của giấy chứng nhận quyền tài sản; khả năng áp dụng trong thực tiễn để khai thác; những rủi ro do bị lợi dụng nhân, mác - vi phạm bản quyền

- Cơ sở định giá: Thực hiện theo kết quả của cơ quan có thẩm quyền mà NHNo nơi cho vay thuê

Một số vấn đề cần lưu ý :

+ Đối với những tài sản khó xác định giá trị, NHNo nơi cho vay có thể thuê hoặc yêu cầu khách hàng thuê cơ quan tư vấn và thẩm định giá để xác định giá trị tài sản.

+ Đối với tài sản hình thành trong tương lai (chưa có "thực" - thuộc diện "có" mà "không có") cần quan tâm đến tiến độ hình thành tài sản, thời điểm hoàn thiện các thủ tục giấy tờ liên quan quyền sở hữu/sử dụng tài sản; khả năng theo dõi, quản lý.

+ Đối với trường hợp thế chấp, cầm cố tài sản của bên thứ ba cần xác định rõ mối quan hệ, trách nhiệm, nghĩa vụ giữa người bảo lãnh và người được bảo lãnh

+ Xác định rõ mối quan hệ trong sở hữu chung đối với tài sản bảo đảm thuộc sở hữu chung.

+ Khi nhận tài sản bảo đảm có đồng sở hữu thì phải có sự thống nhất của các đồng sở hữu tài sản.

+ Đối với tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất cấp cho hộ gia đình thì khi thế chấp phải có sự đồng ý của các thành viên từ đủ 15 tuổi trở lên trong

Phụ lục số 7

(Ban hành kèm theo Quyết định số. 203.../QĐ-HĐQT-TDHo ngày. 22... tháng. 1... năm 2010)

HƯỚNG DẪN PHƯƠNG THỨC CHO VAY

I. PHƯƠNG THỨC CHO VAY TỪNG LẦN :

1. *Đối tượng áp dụng:* áp dụng đối với các khách hàng có quan hệ không thường xuyên hoặc có nhu cầu vay từng lần. Mỗi lần vay vốn, khách hàng và NHNo lập thủ tục vay vốn theo quy định và ký hợp đồng tín dụng.

2. *Cách thức xác định:*

- Xác định nhu cầu vay vốn:

Nhu cầu vay = chi phí cần thiết thực hiện dự án - vốn tự có - vốn khác

Trong đó vốn khác bao gồm: vốn vay tại TCTD khác, vốn ứng trước của đối tác, vốn huy động khác.

- Mức cho vay: dựa vào quy định của NHNo trong từng thời kỳ.

- Mức trả nợ và kỳ hạn trả nợ có thể được xác định dựa trên cơ sở chu kỳ sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc khả năng thu tiền tại thời điểm gần nhất của người vay.

II. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG

1. *Đối tượng áp dụng :*

- Khách hàng sản xuất, kinh doanh, dịch vụ ổn định, hộ gia đình có mô hình kinh tế tổng hợp, có quan hệ uy tín với ngân hàng và có nhu cầu vay vốn ngắn hạn thường xuyên, có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần

2. *Xác định hạn mức tín dụng:*

- Xác định nhu cầu vốn (NCV) :

$$NCV = \frac{DTKH_{GV}}{VQKH}$$

• DTKH_{GV} : Doanh thu giá vốn hoặc chi phí SX kế hoạch
• VQKH : Vòng quay vốn lưu động kế hoạch.

Đối với khách hàng sản xuất, kinh doanh, dịch vụ tổng hợp, tổng nhu cầu vốn của phương án dự án vay vốn phải được tổng hợp trên cơ sở tính toán nhu cầu vốn cho từng loại sản phẩm

Thí dụ : Hộ B vay vốn thực hiện phương án SXKD tổng hợp gồm: chăn nuôi heo nái, vỗ béo heo thịt, chăn nuôi cá và kinh doanh thức ăn gia súc.

+ Chi phí nuôi heo nái cả năm 15 triệu đồng. Vòng quay vốn nuôi heo nái 2 vòng/năm.

+ Chi phí vỗ béo heo thịt 8 triệu. Vòng quay vốn heo thịt 2 vòng/năm.

+ Chi phí chăn nuôi cá 12 triệu. Vòng quay vốn chăn nuôi cá 2 vòng/năm.

+ Chi phí kinh doanh thức ăn gia súc 12 triệu. Vòng quay vốn kinh doanh thức ăn gia súc 5 vòng/năm.

$$\text{Nhu cầu vốn hộ B : } NCV = \frac{15 \text{ tr}}{2} + \frac{8 \text{ tr}}{2} + \frac{12 \text{ tr}}{2} + \frac{12 \text{ tr}}{5} = 19,9 \text{ Tr}$$

Vòng quay vốn lưu động kế hoạch (VQKH) được tính theo công thức sau :

$$VQKH = \frac{Sng PA}{Sng VQKH}$$

- Sng PA : Số ngày thực hiện phương án, dự án
- Sng VQKH : Số ngày 1 vòng quay VLĐ kế hoạch

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động kế hoạch là số ngày dự kiến từ khi đưa tiền vào sản xuất, kinh doanh, dịch vụ đến khi thu tiền về.

- Xác định hạn mức tín dụng :

+ Nhu cầu vay cao nhất = Nhu cầu vốn - Vốn tự có tham gia - Vốn khác.

(Mức vốn tự có tối thiểu tham gia dự án vay theo qui định của NHNo Việt Nam) .

+ Mức dư nợ cao nhất (Hạn mức tín dụng) có thể bằng hoặc nhỏ hơn (\leq) nhu cầu vay cao nhất

Trường hợp hạn mức tín dụng bằng nhu cầu vay cao nhất khi :

- * Cho vay 100% không có bảo đảm bằng tài sản
- * Cho vay có một phần bảo đảm bằng tài sản và phần còn lại được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản
- * Cho vay 100% có bảo đảm bằng tài sản (giá trị tài sản bảo đảm đủ bảo đảm cho 100% nghĩa vụ nợ)

Trường hợp hạn mức tín dụng nhỏ hơn nhu cầu vay cao nhất khi :

- * Chỉ được cho vay một phần không có bảo đảm bằng tài sản và phần còn lại không có đủ giá trị tài sản đảm bảo.
- * Không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản và/hoặc không có đủ giá trị tài sản đảm bảo.

- Công thức xác định hạn mức tín dụng như sau :

A : Nhu cầu vốn vay.

B : Mức cho vay có tài sản bảo đảm.

$$B = \sum_{i=1}^n G_i \times T_i$$

- G_i : Giá trị tài sản bảo đảm tiền vay thứ i
- T_i : Mức cho vay so với giá trị tài sản thứ i

C : Mức cho vay không có tài sản bảo đảm .

- * Khi $(B + C) \geq A$ thì Hạn mức tín dụng = Nhu cầu vốn vay cao nhất
- * Khi $(B + C) < A$ thì Hạn mức tín dụng = $(B + C)$

Thí dụ: Hộ A có phương án kinh doanh tổng hợp với tổng chi phí sản xuất là 250 triệu đồng, vòng quay vốn lưu động kế hoạch 2 vòng; vốn tự có tham gia dự án 25 triệu đồng, giá trị tài sản bảo đảm là 100 triệu đồng, mức cho vay so với giá trị tài sản là 70%. NHNo quyết định cho vay không bảo đảm bằng tài sản 30 triệu đồng hoặc bằng 0 triệu đồng .

- * Nhu cầu vốn của phương án = $250/2 = 125$ tr đ
- * Nhu cầu vốn vay của ông A = $125 \text{ tr đ} - 25 \text{ tr đ} = 100 \text{ tr đ}$
- * Mức cho vay có bảo đảm tài sản = $100 \text{ tr đ} \times 70\% = 70 \text{ tr đ}$
- * Nếu cho vay không bảo đảm bằng tài sản 30 tr đ thì hạn mức tín dụng là: 100 triệu đồng vì $B + C = 70 \text{ tr đ} + 30 \text{ tr đ} = A = 100 \text{ tr đ}$.

* Nếu cho vay không bảo đảm bằng tài sản 0 tr đ thì Hạn mức tín dụng là : 70 tr đ vì $B + C = 70 \text{ tr đ} + 0 \text{ tr đ} = 70 \text{ tr} < A = 100 \text{ tr đ}$.

Lưu ý: - Khi xác định hạn mức tín dụng thấp hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng do $(B + C) < A$ thì CBTD cần tư vấn cho khách hàng xem xét giảm qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc phải huy động thêm nguồn vốn khác (nhưng không phải là vay nặng lãi);

- Nếu qui mô sản xuất kinh doanh không giảm được tương ứng với nhu cầu vốn vay tham gia và không có khả năng huy động vốn khác, không bổ sung tài sản bảo đảm thì không nên quyết định cho vay vì sẽ có rủi ro cao do khách hàng thiếu vốn để đảm bảo phương án, dự án khả thi, có hiệu quả.

3. *Thời hạn cho vay, thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng:*

- Căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng để xác định thời hạn cho vay, ghi vào hợp đồng tín dụng và từng giấy nhận nợ.
- Thời hạn duy trì hạn mức tín dụng phù hợp với thời gian thực hiện của phương án, dự án vay vốn nhưng tối đa 12 tháng .

4. *Quản lý hạn mức tín dụng:*

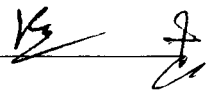
- Hạn mức tín dụng là mức dư nợ tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng cấp hạn mức tín dụng.
- CBTD phải quản lý chặt chẽ hạn mức tín dụng và không được phép vượt hạn mức tín dụng nếu không được thỏa thuận bổ sung. Trong thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng khách hàng được rút vốn phù hợp với tiến độ, yêu cầu sử dụng vốn thực tế của phương án vay vốn.
- Trường hợp có những thay đổi trong việc thực hiện phương án sản xuất kinh doanh đã lập trước đó hoặc thay đổi tài sản bảo đảm hoặc các thông tin bất thường về khách hàng thì phải lập báo cáo thẩm định bổ sung trình lên giám đốc quyết định giải ngân hay không giải ngân đối với khoản vay. Việc xử lý theo hướng sau :
 - + Nếu khách hàng vi phạm cam kết của hợp đồng tín dụng: ngừng ngay việc giải ngân và tiến hành xử lý nợ theo qui định .
 - + Nếu khách hàng có biểu hiện thiếu trung thực hoặc khả năng trả nợ bị giảm sút. CBTD phải tiến hành kiểm tra xem xét để trình giám đốc quyết định tiếp tục hoặc ngừng giải ngân.

5. *Giải ngân tiền vay:*

- Trong phạm vi hạn mức tín dụng và thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng mỗi lần rút tiền vay khách hàng phải lập giấy nhận nợ kèm theo bảng kê và các chứng từ (nếu có) phù hợp với mục đích sử dụng vốn vay ghi trên hợp đồng tín dụng. CBTD kiểm tra các giấy tờ trên nếu phù hợp với các điều khoản ghi trong hợp đồng tín dụng thì ký vào giấy nhận nợ trình phê duyệt giải ngân.
- Kỳ hạn nợ của từng giấy nhận nợ sẽ được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, dịch vụ và không bị khống chế theo thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng đã ký ban đầu.

6. *Thay đổi hạn mức tín dụng và thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng:*

- Trường hợp khách hàng chủ động xin điều chỉnh hạn mức tín dụng thì lập giấy đề nghị vay vốn đề nghị điều chỉnh hạn mức tín dụng kèm theo phương án, dự án sản



xuất kinh doanh có thay đổi, CBTD thẩm định lại và trình giám đốc quyết định điều chỉnh hạn mức tín dụng hoặc/và thời hạn hiệu lực thực hiện hạn mức tín dụng; ký bổ sung hợp đồng tín dụng với hạn mức tín dụng hoặc/và thời hạn hiệu lực thực hiện hạn mức tín dụng mới. (Các bước thực hiện thẩm định để xem xét điều chỉnh hạn mức tín dụng tương tự như thẩm định khoản vay mới)

7. Ký hợp đồng tín dụng với hạn mức tín dụng mới:

Trước 10 ngày khi hết thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng cũ, khách hàng gửi phương án, dự án sản xuất kinh doanh kỳ sau để ngân hàng thẩm định xem xét xác định hạn mức tín dụng mới (Các bước thực hiện thẩm định cho vay tương tự như khoản vay mới):

- Trường hợp chấp thuận hạn mức tín dụng mới: Đề nghị khách hàng lập hồ sơ đầy đủ theo qui định; ngân hàng cùng khách hàng tiến hành ký hợp đồng tín dụng với hạn mức tín dụng và thời hạn hiệu lực mới; thực hiện chuyển toàn bộ các giấy nhận nợ theo hạn mức tín dụng của hợp đồng tín dụng cũ còn dư nợ sang hợp đồng tín dụng mới với hạn mức tín dụng mới đã được ký.

- Trường hợp hạn mức tín dụng mới thấp hơn hạn mức tín dụng cũ: Ngân hàng tạm thời chưa giải ngân tiếp theo hạn mức tín dụng mới; Khách hàng phải có trách nhiệm trả nợ ngân hàng theo kỳ hạn của các giấy nhận nợ của hạn mức tín dụng cũ chuyển sang. Ngân hàng chỉ xem xét giải ngân tiếp khi khách hàng có mức dư nợ thấp hơn hạn mức tín dụng mới vừa ký; mức dư nợ và số tiền giải ngân mới không được phép vượt hạn mức tín dụng mới đã được ký .

- Trường hợp hạn mức tín dụng mới cao hơn hạn mức tín dụng cũ: khi có nhu cầu vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn ghi trên hợp đồng tín dụng với hạn mức tín dụng mới, khách hàng lập giấy nhận nợ đề nghị ngân hàng xem xét giải ngân. Căn cứ hạn mức tín dụng mới; ngân hàng xem xét cho khách hàng rút tiền theo giấy nhận nợ .

- Trường hợp không tiếp tục thực hiện hạn mức tín dụng: ngân hàng tiến hành kiểm tra sau và theo dõi kỳ hạn nợ của các giấy nhận nợ theo hạn mức tín dụng cũ để thu hồi nợ đúng hạn .

- Trường hợp khách hàng (nhất là hộ nông dân) SXKD ổn định, không có sự thay đổi về sản xuất kinh doanh, không có nhu cầu thay đổi hạn mức tín dụng và thực hiện tốt các thoả thuận trong Hợp đồng tín dụng cũ, thì NHNo được xem xét gia hạn hạn mức tín dụng cũ nhưng tối đa 12 tháng. Việc thẩm định gia hạn hạn mức tương tự như thẩm định cho vay khoản mới.

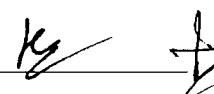
- + Nếu không đồng ý gia hạn hạn mức tín dụng thì thông báo cho khách hàng biết rõ lý do.

- + Nếu đồng ý gia hạn hạn mức tín dụng thì các hồ sơ vay vốn của hạn mức tín dụng cũ được chuyển sang theo dõi cùng với hồ sơ của hạn mức tín dụng được gia hạn.

Lưu ý: + Việc gia hạn hạn mức tín dụng không phải là việc cơ cấu lại thời gian trả nợ. do đó không chuyển nhóm nợ khi gia hạn hạn mức tín dụng.

- + Tất cả các trường hợp thay đổi hạn mức tín dụng đều phải lập hợp đồng tín dụng theo hạn mức tín dụng mới, toàn bộ dư nợ của Hợp đồng tín dụng cũ được chuyển sang theo dõi tại Hợp đồng tín dụng mới.

- + Lãi suất cho vay trong trường hợp áp dụng phương thức này thực hiện theo quy định của NHNo tại thời điểm nhận nợ và ghi trên giấy nhận nợ.



III. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. *Đối tượng áp dụng*: áp dụng đối với các khách hàng vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và phục vụ đời sống. NHNo 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*: tương tự như phương thức cho vay từng lần.

3. *Căn cứ để phát tiền vay*

- Hợp đồng, chứng từ (nếu có) cung ứng vật tư, thiết bị, 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.
- 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 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.
- 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 xem xét nếu nhu cầu đó là hợp lý thì có thể thỏa thuận và ký kết bổ sung hợp đồng tín dụng để tiếp tục phát tiền vay phù hợp với tiến độ thi công đã thay đổi.
- NHNo và khách hàng thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng mức phí cam kết sử dụng tiền vay phải trả trong trường hợp khách hàng không sử dụng hết mức vốn vay đã thỏa thuận.

4. *Xác định thời gian ân hạn và định kỳ hạn trả nợ*

- *Thời gian ân hạn*: NHNo thỏa thuận với khách hàng về thời gian ân hạn của dự án đầu tư. Trường hợp trong quá trình thực hiện dự án vì nguyên nhân khách quan khách hàng không thể thực hiện đúng thời gian ân hạn đã thỏa thuận, NHNo có thể xem xét điều chỉnh thời gian ân hạn phù hợp với tình hình thực tế và bổ sung vào hợp đồng tín dụng.

- *Định kỳ hạn trả nợ*

+ *Trường hợp khách hàng rút hết vốn trong thời gian ân hạn*: Căn cứ vào số tiền khách hàng đã nhận nợ, ngày hết hạn thời gian ân hạn và các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, NHNo ký phụ lục hợp đồng tín dụng xác định lịch trả nợ chi tiết cho số tiền vay đã rút (thời gian của 1 kỳ hạn trả nợ, số kỳ hạn trả nợ, số tiền phải trả của từng kỳ hạn nợ).

+ *Trường hợp 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 và các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, NHNo ký phụ lục Hợp đồng tín dụng xác định lịch trả nợ chi tiết cho số tiền vay đã rút (thời gian của 01 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 (nếu được chấp thuận của ngân hàng nơi cho vay), căn cứ vào số tiền nhận nợ tiếp theo, NHNo phân bổ vào 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.

Thí dụ 1: NHNo huyện K cho Ông A vay 1,5 tỷ đồng để trồng cao su, thời gian cho vay 15 năm tính từ 31/10/2001- 31/10/2016. Thời gian ân hạn 7 năm. Ông A rút tiền nhiều lần theo tiến độ dự án.

Năm thứ nhất (2001) vay 500 triệu để làm đất; năm thứ 2 vay 500 triệu để mua cây giống và chi phí trồng trọt; năm thứ 3, thứ 4 và thứ 5 mỗi năm vay 100 triệu để chi phí chăm sóc; năm thứ 6 vay 200 triệu để mua dụng cụ cạo mủ, chứa đựng mủ...Đến ngày 31 tháng 12 năm 2007 tổng dư nợ là 1,5 tỷ đồng (riêng tiền lãi hàng năm Ông A đã trả đủ theo thoả thuận).

Theo chu kỳ sinh trưởng cây cao su có vòng đời tối đa 28 năm; thời gian bắt đầu khai thác mủ kể từ Quý II/2008.

* Như vậy thời gian ân hạn là 7 năm (từ 2001 đến 31/12/2007) => Ông A không phải trả nợ gốc nhưng vẫn phải trả lãi.

* NHNo huyện K và Ông A có thể thoả thuận kế hoạch trả nợ (tùy thuộc vào nguồn thu từ bán mủ và các thu nhập khác của Ông A) theo các phương thức như sau:

=> Mỗi năm trả nợ (*tiền gốc*) 2 kỳ hoặc một kỳ và số tiền phải trả được chia đều cho các kỳ.

=> Hai (02) năm đầu trả nợ (*tiền gốc*) X hoặc Y đồng, số còn lại trả đều cho các năm, mỗi năm 02 kỳ hoặc một kỳ.

=> Hai (02) năm đầu trả nợ (*tiền gốc*) X hoặc Y đồng, số còn lại trả mỗi năm 02 kỳ hoặc một kỳ. Số tiền trả hàng năm tăng dần đều.

=> Đối với *tiền lãi* trả nợ cùng với kỳ hạn trả nợ gốc hoặc 02 kỳ/năm.

* Nếu mỗi năm một kỳ thì có 9 kỳ: Kỳ thứ nhất phải trả nợ 160 triệu nợ gốc và toàn bộ tiền lãi của số nợ gốc 1,5 tỷ tính từ 01/01/2008 đến 31/12/2008. Kỳ thứ 2 phải trả nợ 160 triệu nợ gốc và toàn bộ tiền lãi của số nợ gốc là 1.340 triệu (1.500 triệu - 160 triệu) tính từ 01/01/2009 đến 31/12/2009. Kỳ thứ 3 phải trả nợ 160 triệu nợ gốc và số tiền lãi của toàn bộ nợ gốc 1.180 triệu (1.340 triệu - 160 triệu) tính từ 01/01/2010 đến 31/12/2010...Riêng kỳ cuối cùng Ông A phải trả nợ gốc là 220 triệu và số tiền lãi còn lại.

Thí dụ 2: NHNo tỉnh B cho Ông C vay 10 tỷ đồng để cải tạo đầm bãi, xây dựng hệ thống kênh mương, ao nuôi...thực hiện dự án nuôi tôm công nghiệp. Thời gian vay 5 năm tính từ 31/10/2010- 31/10/2015. Thời gian ân hạn 12 tháng. Ông A rút tiền 4 lần vào các ngày đầu tháng (từ ngày mùng 02 đến mùng 05) theo thoả thuận (tháng 11/2010 rút 3 tỷ ; 01/2011 rút 3 tỷ; 3/2011 rút 2,5 tỷ và 9/2011 rút 1,5 tỷ). Trong thực tế có thể xảy ra 03 trường hợp:

+ Trường hợp 1: Ông A thực hiện đúng lịch theo thoả thuận:

+ Trường hợp 2: Ông A thực hiện đúng lịch 03 kỳ đầu; Riêng kỳ thứ 4 tuy đã hết thời gian ân hạn nhưng vì lý do bất khả kháng Ông A chưa rút tiền. Nếu có giải trình, được NHNO tỉnh B chấp thuận ông A sẽ được rút hết số tiền còn lại (1,5 tỷ) dư nợ thực tế sẽ

là 10 tỷ; hoặc có thể không được rút hết nếu NHNo tỉnh B xét thấy không hợp lý, dư nợ thực tế chỉ là 8,5 tỷ;

+ Trường hợp 3: (Rất ít xảy ra và hoàn toàn sai nhưng vẫn có chi nhánh thực hiện) Ông A thực hiện đúng lịch 03 kỳ đầu; Tuy nhiên cuối tháng 01/2011 do có nguồn thu đột xuất, Ông A muốn trả nợ 01 tỷ để giảm bớt tiền lãi vay và được ngân hàng chấp thuận. Đến kỳ thứ 4 Ông A đề xuất xin rút số tiền là 2,5 tỷ (1,5 tỷ chưa rút theo lịch và 1 tỷ bù đắp số đã trả nợ), dư nợ thực tế là 9 tỷ.

Trong trường hợp này NHNo tỉnh B chỉ được quyền cho rút số tiền là 1,5 tỷ (doanh số cho vay không được vượt quá mức vốn vay đã được phê duyệt)

IV. 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.

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

+ Phải có 2 vụ liền kề

+ Dự án, phương án đang vay có hiệu quả.

+ Trả đủ số lãi của hợp đồng tín dụng trước.

2. *Mức cho vay*: tối đa bằng mức dư nợ thực tế của hợp đồng tín dụng trước.

3. *Thời hạn cho vay lưu vụ*: không quá thời vụ sản xuất của vụ kế tiếp

4. *Lãi suất cho vay*: áp dụng theo quy định của NHNo tại thời điểm cho vay lưu vụ.

5. 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 lập lại.

- 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 cùng với khách hàng thực hiện ký phụ lục hợp đồng tín dụng hoặc ký hợp đồng tín dụng mới, việc ghi vào hợp đồng tín dụng mới và chuyển hồ sơ vay vốn thực hiện tương tự như phương thức cho vay hạn mức tín dụng.

V. PHƯƠNG THỨC CHO VAY HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN THÔNG QUA TỔ VAY VỐN

1. *Đối tượng áp dụng*: Hộ gia đình, cá nhân vay vốn tại NHNo 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 (hội nông dân, Hội Phụ nữ, Đoàn Thanh niên, Hội Cựu chiến binh...) thành lập:

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. Trình tự thành lập tổ vay vốn

- Thống nhất danh sách tổ viên, tổ chức họp để bầu lãnh đạo tổ.

- Thông qua quy ước hoạt động

- Trình ủy ban nhân dân cấp xã công nhận cho phép hoạt động.

4. 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 có nhu cầu vay đề nghị ngân hàng xét duyệt cho vay.
- Kiểm tra, giám sát, đôn đốc tổ viên sử dụng vốn đúng mục đích, trả nợ, lãi đúng hạn.
- Được NHNo chi trả hoa hồng căn cứ kết quả công việc hoàn thành và theo hướng dẫn về chi hoa hồng của NHNo VN

5. Trách nhiệm của NHNo 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 diễn hình việc sử dụng vốn vay của tổ viên.

6. 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.
- Khi được phê duyệt cho vay từng tổ viên ký hợp đồng tín dụng trực tiếp với NHNo .

VI. PHƯƠNG THỨC CHO VAY HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN THÔNG QUA DOANH NGHIỆP

1. Đối tượng áp dụng:

- Hộ gia đình, cá nhân nhận khoán của các doanh nghiệp đã thực hiện giao khoán.
- Hộ gia đình, cá nhân vay trực tiếp thông qua doanh nghiệp.

2. Trách nhiệm của doanh nghiệp:

- Cùng với NHNo ký hợp đồng làm dịch vụ vay vốn cho hộ gia đình, cá nhân trong đó có nội dung :
 - 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.

3. Trách nhiệm của NHNo 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 diễn hình việc sử dụng vốn vay của tổ viên.

4. Thủ tục vay: tương tự thủ tục cho vay qua tổ vay vốn (không có hồ sơ pháp lý của cho vay qua tổ vay vốn)

5. Doanh nghiệp vay trực tiếp để chuyển tài vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán:

- Doanh nghiệp phải có đủ điều kiện vay vốn.
- Doanh nghiệp vay trực tiếp và có trách nhiệm thu nợ hộ gia đình để trả nợ NHNo.
- Doanh nghiệp phải có hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn, tiêu thụ sản phẩm cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

VII. PHƯƠNG THỨC CHO VAY TRẢ GÓP

- Phương thức cho vay trả góp là phương thức cho vay mà NHNo VN cùng 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. Số tiền vay được trả nợ thành nhiều kỳ hạn đều nhau với tổng số tiền trả nợ gốc và lãi của mỗi kỳ hạn bằng nhau, trong đó số tiền trả lãi được tính trên dư nợ thực tế và số ngày thực tế của kỳ hạn trả nợ đó

1. *Đối tượng áp dụng*: Hộ gia đình, cá nhân có phương án trả nợ gốc và lãi vay khả thi bằng các khoản thu nhập chắc chắn, ổn định.

2. *Xác định số tiền gốc và lãi phải trả tại mỗi kỳ hạn*.

- *Phương pháp 1*: Số tiền trả tại mỗi kỳ hạn đều nhau trừ số tiền trả tại kỳ cuối sẽ điều chỉnh theo dư nợ thực tế (vì tính toán công thức làm tròn số).

+ Số tiền phải trả tại mỗi kỳ hạn bao gồm gốc lẫn lãi (A) :

$$A = \frac{G \times R}{1 - (1 + R)^{-n}}$$

- G : Số dư nợ vay ban đầu
- R : Lãi suất cho vay tương ứng với kỳ hạn trả nợ
- n : Số kỳ hạn trả nợ

$$R = r \times \frac{T}{n}$$

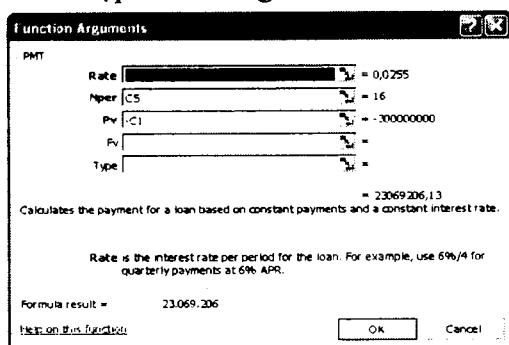
- r : Lãi suất cho vay (theo tháng, năm)
- T : Thời hạn trả nợ (theo tháng, năm)

Thời gian trả nợ = thời gian vay - thời gian ân hạn

Ngoài ra, ta còn có thể tính được A bằng cách sử dụng hàm PMT trong phần mềm Excel như sau :

+ Cách 1: Vào ô tính A thực hiện cú pháp : PMT(rate,Nper,-Pv)

+ Cách 2: vào ô muốn tính A, trên thanh công cụ ta click chuột vào Insert, chọn Function hoặc click chuột vào ký hiệu f_x trên thanh công cụ, chọn hàm PMT, sau đó nhập các thông số :



- Rate: nhập lãi suất phù hợp với kỳ hạn (R)
- Nper: nhập số kỳ hạn nợ (n)
- Pv: nhập số dư nợ vay ban đầu (G)
- **Lưu ý**: để số tiền phải trả(A) là số dương, cần đánh thêm dấu trừ (-) trước số dư nợ vay ban đầu (G)

* Số tiền lãi phải trả tại mỗi kỳ hạn (L_n)

$$L_n = G_n \times r_{ng} \times T_n$$

- G_n : Dư nợ đầu kỳ hạn thứ n
- r_{ng} : Lãi suất cho vay theo ngày (tháng/30, năm/360)
- T_n : Số ngày thực tế của kỳ hạn thứ n.

* Số tiền gốc phải trả tại mỗi kỳ hạn = $A - L_n$

* Số tiền lãi thời gian ân hạn = $G \times r_{ng} \times$ Số ngày ân hạn thực tế

* Số tiền phải trả kỳ cuối cùng = Dư nợ đầu kỳ cuối cùng + $L_{(n=\text{kỳ cuối cùng})}$.

Ví dụ: Ngày 01/03/2007, Ông Nguyễn Văn An vay số tiền 300.000.000 đồng để mua ô tô, thời hạn vay (không ân hạn) dự kiến 36 tháng, Ông An có nguồn thu nhập ổn định theo từng quý và đề nghị trả nợ theo quý, lãi suất cho vay 1,05%/tháng.

- Thời gian trả nợ = thời gian vay - thời gian ân hạn = 36 – 0 = 36 tháng

- Số kỳ trả nợ (n) = 36 tháng/3 tháng = 12 kỳ

Lãi suất tương ứng kỳ hạn (R) = 1,05% x 3 = 3,15%

- Số tiền phải trả mỗi kỳ hạn (A) :

$$A = \frac{G \times R}{1 - (1 + R)^{-n}} = 30.409.123 \text{ đ}$$

• G = 300.000.000 đ

• R = 3,15%

• n = 12

- Số tiền lãi phải trả : $r_{ng} = 1,05\%/30$ ngày

Ngày trả nợ	Kỳ trả n	Số dư đầu kỳ G_n	Trả nợ gốc	Trả nợ lãi L	Tổng số thu A	Dư nợ cuối kỳ
01/06/2007	1	300,000,000	20,749,123	9,660,000	30,409,123	279,250,877
01/09/2007	2	279,250,877	21,417,245	8,991,878	30,409,123	257,833,632
01/12/2007	3	257,833,632	22,197,122	8,212,001	30,409,123	235,636,510
01/03/2008	4	235,636,510	22,904,100	7,505,023	30,409,123	212,732,410
01/06/2008	5	212,732,410	23,559,140	6,849,984	30,409,123	189,173,270
01/09/2008	6	189,173,270	24,317,744	6,091,379	30,409,123	164,855,526
01/12/2008	7	164,855,526	25,158,475	5,250,649	30,409,123	139,697,051
01/03/2009	8	139,697,051	26,008,666	4,400,457	30,409,123	113,688,385
01/06/2009	9	113,688,385	26,748,357	3,660,766	30,409,123	86,940,028
01/09/2009	10	86,940,028	27,609,654	2,799,469	30,409,123	59,330,374
01/12/2009	11	59,330,374	28,519,451	1,889,672	30,409,123	30,810,923
01/03/2010	12	30,810,923	29,438,579	970,544	30,409,123	1,372,344
	Cộng	300,000,000	298,627,656	66,281,822	364,909,478	1,372,344
ĐC thu nợ gốc kỳ cuối			30,810,923	970,544	31,781,467	0

- *Phương pháp 2:* Số tiền trả bao gồm gốc và lãi tại mỗi kỳ hạn giảm dần trong đó nợ gốc trả đều .

- * Số tiền gốc phải trả tại mỗi kỳ hạn (a) :

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

• G : Số dư nợ vay ban đầu

• n : Số kỳ hạn trả nợ

- * Số tiền lãi phải trả tại mỗi kỳ hạn (L_n) :

$$L = G_n \times r_{ng} \times T_n$$

• G_n : Dư nợ đầu kỳ của kỳ tính lãi

• R_{ng} : Lãi suất cho vay theo ngày (tháng/30, năm/360)

• T_n : Số ngày thực tế của kỳ hạn thứ n.

$$G_n = G - a(n - 1)$$

• G : Dư nợ ban đầu

• a : Số nợ gốc phải trả

• n : Số kỳ trả nợ .

Từ ví dụ trên xác định theo phương pháp 2 như sau :

- Thời gian trả nợ = thời gian vay - thời gian ân hạn = 36 – 0 = 36 tháng

- Số kỳ trả nợ (n) = 36 tháng/3 tháng = 12 kỳ

- Số tiền gốc phải trả mỗi kỳ hạn (a) :

$$a = \frac{G}{n} = 25.000.000 \text{ đ}$$

- $G = 300.000.000 \text{ đ}$
- $n = 12$

- Số tiền lãi phải trả (L_n) : $r_{ng} = 1,05\%/30$ ngày

Ngày trả nợ	Kỳ trả n	Số dư đầu kỳ G_n	Trả nợ gốc a	Trả nợ lãi L_n	Tổng số thu	Dư nợ cuối kỳ
01/06/2007	1	300,000,000	25,000,000	9,660,000	34,660,000	275,000,000
01/09/2007	2	275,000,000	25,000,000	8,855,000	33,855,000	250,000,000
01/12/2007	3	250,000,000	25,000,000	7,962,500	32,962,500	225,000,000
01/03/2008	4	225,000,000	25,000,000	7,166,250	32,166,250	200,000,000
01/06/2008	5	200,000,000	25,000,000	6,440,000	31,440,000	175,000,000
01/09/2008	6	175,000,000	25,000,000	5,635,000	30,635,000	150,000,000
01/12/2008	7	150,000,000	25,000,000	4,777,500	29,777,500	125,000,000
01/03/2009	8	125,000,000	25,000,000	3,937,500	28,937,500	100,000,000
01/06/2009	9	100,000,000	25,000,000	3,220,000	28,220,000	75,000,000
01/09/2009	10	75,000,000	25,000,000	2,415,000	27,415,000	50,000,000
01/12/2009	11	50,000,000	25,000,000	1,592,500	26,592,500	25,000,000
01/03/2010	12	25,000,000	25,000,000	787,500	25,787,500	0
	Cộng	300,000,000	300,000,000	62,448,750	362,448,750	0

3. Trường hợp có thời gian ân hạn:

- Trong thời gian ân hạn không thực hiện thu nợ gốc nhưng vẫn tính lãi thời gian để thu hồi theo thỏa thuận ghi trên hợp đồng tín dụng.

Số tiền lãi thời gian ân hạn = $G \times r_{ng} \times$ Số ngày thực tế ân hạn.

- Tại thời điểm thu nợ kỳ hạn đầu tiên, nếu số lãi trong thời gian ân hạn chưa thu hết thì số còn lại sẽ được thu cùng với số lãi phải trả kỳ đầu tiên.

Số tiền lãi phải trả kỳ đầu tiên = $L_{n=1} +$ Lãi thời gian ân hạn còn lại

Phụ lục số 8

(Ban hành kèm theo Quyết định số.909../QĐ-HĐQT-TDHo ngày.22.. tháng.3..năm 2010)

QUY TRÌNH GIẢI NGÂN

1. Chứng từ giải ngân

- *Chứng từ của khách hàng*: Tùy trường hợp cụ thể, CBTD có thể yêu cầu khách hàng cung cấp các hồ sơ, chứng từ về mục đích sử dụng tiền vay để giải ngân, gồm:
 - + Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hoá, dịch vụ.
 - + Bảng kê các khoản chi, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu, ...
 - + Bản sao hoá đơn, chứng từ thanh toán (nếu có) hoặc Bảng kê danh mục chi phí sử dụng vốn vay (Khách hàng chịu trách nhiệm về tính trung thực của bảng kê).
 - + Thông báo nộp tiền vào tài khoản của Ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài (đã xác định trong hợp đồng tín dụng).
- *Chứng từ của Ngân hàng*: CBTD hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh nội dung chứng từ theo mẫu sau:
 - + Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay trong trường hợp khách hàng chưa hoàn thành thủ tục bảo đảm tiền vay, giấy nhận nợ.
 - + Bảng kê rút vốn vay (nếu có)
 - + Ủy nhiệm chi (nếu thanh toán chuyển khoản).
 - + Giấy rút tiền mặt.

1. Trình duyệt giải ngân

- CBTD sau khi xem xét chứng từ giải ngân nói trên, nếu đủ điều kiện giải ngân và thuộc thẩm quyền theo phân cấp thì duyệt giải ngân.
- Trường hợp thuộc thẩm quyền của Trưởng phòng thì trình Trưởng phòng để kiểm tra điều kiện giải ngân:
 - + Nếu đồng ý: ký duyệt giải ngân; Nếu chưa phù hợp, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại.
 - + Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do.
- Trường hợp thuộc thẩm quyền của giám đốc: CBTD trình Trưởng phòng kiểm tra điều kiện giải ngân và trình giám đốc (hoặc người được uỷ quyền):
 - + Nếu đồng ý: ký trình lãnh đạo; Nếu chưa phù hợp, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại.
 - + Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, trình giám đốc (hoặc người được uỷ quyền) quyết định
- Phê duyệt của giám đốc (hoặc người được uỷ quyền):
 - + Nếu đồng ý: ký duyệt giải ngân; Nếu chưa phù hợp, yêu cầu phòng TD chỉnh sửa lại.
 - + Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do

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

- CBTD nhận lại chứng từ đã được duyệt giải ngân nhập vào máy tính các thông tin dữ liệu của khoản vay theo giấy đề nghị vay vốn, Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giấy nhận nợ.
- Trực tiếp giải ngân hoặc chuyển hồ sơ vay vốn và các chứng từ đã được duyệt giải ngân sang cho bộ phận có liên quan để thực hiện hạch toán và giải ngân.



Phu lục số 9

(Ban hành kèm theo Quyết định số.../QĐ-HĐQT-TDHo ngày... tháng... năm 2010)

QUẢN LÝ VÀ XỬ LÝ KHOẢN 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 đầy đủ, đúng hạn theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Nợ có vấn đề được hiểu theo nghĩa rộng thì không chỉ bao gồm các khoản nợ vay đã quá hạn thanh toán; thanh toán không đúng kỳ hạn mà còn bao gồm cả những khoản vay trong hạn nhưng có những dấu hiệu không lành mạnh, không an toàn, dễ dẫn đến nợ xấu hoặc rủi ro (không thu hồi được đầy đủ, đúng hạn theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng).

Theo dõi, quản lý, xử lý khoản nợ có vấn đề là việc thực hiện một loạt các biện pháp nhằm ngưng giảm quá trình xấu đi của khoản vay này.

I/ Các dấu hiệu để nhận biết khoản vay có vấn đề

1/ Từ phía khách hàng

- Thanh toán chậm tiền gốc, lãi;
- Chậm nộp báo cáo tài chính định kỳ hoặc trong báo cáo tài chính có những xáo trộn, biến động không bình thường;
- Thay đổi bộ máy quản lý bất thường, chủ hộ vay mất, chết hoặc ốm nặng, vợ chồng có những trục trặc lớn trong hôn nhân (bạo hành, nộp đơn xin ly hôn...);
- Sử dụng vốn sai mục đích;
- Mất, giảm nguồn thu tài chính (từ các thành viên gia đình hoặc từ dự án đầu tư, phương án SXKD);
- Mở rộng SXKD quá nhanh, vượt quá khả năng tài chính, quản lý;
- Liên quan đến các vụ kiện tụng, thiếu nợ thuế, tiền bảo hiểm, chậm trả lương hoặc những hoạt động pháp lý khác (lừa đảo, gian lận, giả mạo...);
- Gặp những rủi ro bất khả kháng (bão, lũ lụt, cháy nổ, dịch bệnh...).

2/ Từ phía Ngân hàng

- Tăng trưởng tín dụng *nóng*, không phù hợp trình độ khả năng, quản lý và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn.
- Cơ cấu tín dụng không hợp lý.
- Có những việc làm không tuân thủ đúng quy trình cho vay; quy định về bảo đảm tiền vay;
- Sự không trung thực hoặc thiếu ý thức trách nhiệm trong thẩm định, kiểm tra, báo cáo của các cán bộ có liên quan;
- Trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng yếu kém;
- Tác phong, lối sống trong sinh hoạt của cán bộ tín dụng có biến động đột biến;
- Mọi quan hệ giữa cán bộ tín dụng và khách hàng có những dấu hiệu bất bình thường;

- Thiếu sự kiểm tra, kiểm soát của những cán bộ, bộ phận có trách nhiệm.

3/ Từ chính khoản vay

- Bộ hồ sơ không đầy đủ, đúng quy định;
- Những thông tin, tư liệu, số liệu trong các báo cáo tài chính, hợp đồng bảo đảm tiền vay... thiếu độ tin cậy;
- Dự án đầu tư, phương án SXKD chậm tiến độ, không đạt hiệu quả như dự kiến;
- Áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay không phù hợp và không tuân thủ các quy định trong quá trình định giá, định giá lại, bảo quản... tài sản bảo đảm;
- Lịch trình trả nợ theo kế hoạch và thực tiễn có sự không khớp đúng.

4/ Từ cơ chế chính sách

- Chính sách của Nhà nước có liên quan đến dự án đầu tư, sản phẩm của phương án SXKD có thay đổi theo hướng không có lợi;
- Biến động của thị trường ảnh hưởng đến đầu vào, đầu ra của sản phẩm; giá trị tài sản bảo đảm;
- Được áp dụng biện pháp ưu tiên, ưu đãi của Chính phủ (khoản vay chỉ định, ưu đãi, vay theo chương trình kinh tế).

II/ Quản lý và xử lý khoản vay có vấn đề

1/ Các nguyên tắc chỉ đạo

- Phải phân loại, xác định rõ cấp độ từng khoản vay (theo biện pháp bảo đảm; theo nguyên nhân; theo nhóm nợ...) trước khi áp dụng các biện pháp xử lý;
- Không quá lo lắng, hoang mang;
- Không trì hoãn, chần chừ, nhưng cũng không quá vội vàng;
- Phải quy định rõ trách nhiệm, nhiệm vụ của từng cán bộ, từng bộ phận;
- Cụ thể hoá tối đa mọi bước công việc và biện pháp thực hiện bằng văn bản;
- Tuân thủ chế độ giám sát và báo cáo.

2/ Phương thức xử lý

Việc xử lý các khoản nợ xấu thường được thực hiện qua 05 giai đoạn:

- *Giai đoạn 1:* Thẩm định lại trong nội bộ
 - + Kiểm duyệt lại hồ sơ và tất cả giấy tờ, chứng từ có liên quan đến khách hàng;
 - + Tóm tắt lại nội dung khoản vay;
 - + Phân tích lại tình hình tài chính;
 - + Đánh giá lại việc quản lý khoản vay và khách hàng;
 - + Đánh giá lại tài sản thế chấp;
 - + Đánh giá lại các rủi ro và vấn đề khác;
 - + Kết luận sơ bộ vị thế của khách hàng và vị thế của ngân hàng.
- *Giai đoạn 2:* Gặp gỡ và trao đổi với khách hàng và các bên liên quan khác

**** Phương châm***

- + Hãy bình tĩnh và cư xử đúng mực; kiềm chế cảm xúc của mình;
- + Đặt ra các mục tiêu cụ thể trước khi tổ chức cuộc gặp/họp;
- + Nên gặp khách hàng tại địa điểm kinh doanh/nhà ở của khách hàng;

- + Không hăm dọa, đe nẹt nhưng phải kiên quyết, tỏ rõ quan điểm xử lý;
- + Đặt ra các biện pháp cụ thể và đặt ra giới hạn thời gian cụ thể;
- + Dừng rời cuộc gặp mặt/họp cho đến khi có được sự đồng ý (ký vào biên bản) của khách hàng cam kết sẽ thực hiện các yêu cầu, điều kiện của ngân hàng và các mốc thời gian cụ thể.

** Các bước thực hiện*

- + Gặp khách hàng, đánh giá thái độ, xác nhận tình trạng của khách hàng, các bên cung cấp và bên mua; đánh giá tiến độ thực hiện và hiệu quả của dự án, phương án...
- + Hãy yêu cầu khách hàng giải trình đầy đủ về tình hình của khách hàng, dự án kinh doanh, kế hoạch dự phòng các tình huống bất ngờ;
- + Thu thập các thông tin đầy đủ về tài chính và các thông tin liên quan;
- + Kiểm tra tài sản của khách hàng, kiểm chứng mức độ hoạt động, tình trạng các thiết bị, hàng tồn kho; sự thay đổi, biến động của tài sản bảo đảm (số lượng, giá trị...)

- Giai đoạn 3: Đánh giá tình hình và đưa ra kết luận

- + Xác định tính xác thực về thái độ khách hàng; thông tin thu thập được.
- + Kết luận nguyên nhân nợ xấu (khách quan, chủ quan, do khách hàng, do ngân hàng; cơ hội thành công nếu áp dụng những biện pháp xử lý...)

- Giai đoạn 4: Quyết định hành động

Chọn biện pháp tối ưu, có lợi nhất cho ngân hàng, đồng thời đề ra kế hoạch hành động dự phòng trong trường hợp biện pháp tối ưu, có lợi nhất không thực hiện được:

- * Tái tài trợ: Cho vay tiếp hoặc hướng dẫn khách hàng tìm TCTD khác cho vay với lãi suất thấp hơn;
- * Cơ cấu lại nợ; tái cấu trúc khoản vay; đổi nợ lấy cổ phần, bán nợ; bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm; xoá nợ;
- * Khách hàng thanh lý tự nguyện một phần hoặc toàn bộ tài sản bảo đảm;
- * Ngân hàng thanh lý tài sản thế chấp hoặc truy đòi các khoản bảo lãnh;
- * Dàn xếp với các chủ nợ khác: trường hợp nhiều tổ chức, cá nhân cùng cho vay;
- * Thu hồi nợ từ số tiền được bồi thường từ cơ quan bảo hiểm;
- * Kiện ra toà;
- * Tuyên bố phá sản theo pháp luật.

- Giai đoạn 5: Thực hiện kế hoạch hành động

- + Mọi kế hoạch (biện pháp, lộ trình, người thực hiện...) và hành động thực hiện đều phải cụ thể hoá tối đa bằng văn bản.
- + Triển khai thực hiện theo kế hoạch đã hoạch định và tăng cường biện pháp kiểm tra, giám sát.
- + Báo cáo tiến độ và kết quả theo mốc thời gian, cập nhật hoá đều đặn từng diễn biến.