

## **CHƯƠNG II**

### **CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG VÀ PHÂN CẤP THẨM QUYỀN PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG**

#### **1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng**

##### **1.1. Khái niệm:**

Bộ máy quản lý tín dụng là một cơ cấu bao gồm các nhân sự, đơn vị có liên quan đến quá trình ra quyết định tín dụng với những chức năng, nhiệm vụ cụ thể và cơ chế phân chia, nhóm và phối hợp hoạt động của các nhân sự, đơn vị đó.

##### **1.2. Mục đích, yêu cầu**

Mục đích cơ bản của việc xây dựng bộ máy quản lý tín dụng là tối ưu hóa việc phối hợp và sử dụng các nguồn lực (nhân sự, tài chính, thông tin...) tại mọi cấp độ của Ngân hàng Công thương để đạt được những mục tiêu hoạt động đã đề ra.

Để đạt được mục đích trên, bộ máy quản lý tín dụng phải đáp ứng được các yêu cầu sau:

- Được tổ chức phù hợp với: (i) đặc điểm hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Công thương; (ii) chiến lược tín dụng đã xây dựng và (iii) hướng tới các thông lệ quốc tế tốt nhất.
- Phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn của các đơn vị, cá nhân trong quy trình ra quyết định cấp và quản lý tín dụng, đảm bảo không có trùng lặp hoặc nhầm lẫn về chức năng, nhiệm vụ, mục tiêu hoạt động, các mối quan hệ báo cáo và nguồn thông tin.
- Phối hợp và giám sát hiệu quả hoạt động của các đơn vị, cá nhân trong việc thực hiện các mục tiêu chiến lược của NHCT Việt Nam.
- Có tính ổn định cao trong dài hạn, đồng thời có thể được thay đổi để thích ứng với những thay đổi về môi trường kinh doanh trong từng thời kỳ.

##### **1.3. Nguyên tắc tổ chức bộ máy quản lý tín dụng**

Bộ máy quản lý tín dụng của Ngân hàng công thương được xây dựng theo các nguyên tắc cơ bản sau:

- Kết hợp tập trung hóa và phi tập trung hóa:
  - (i) Tập trung hóa về chính sách, nguyên tắc điều hành tín dụng, lãi suất; đảm bảo các cơ chế, quy định, quy trình nghiệp vụ tín dụng được áp dụng thống nhất trong toàn bộ các đơn vị thuộc hệ thống Ngân hàng Công thương.
  - (ii) Phi tập trung hóa về thẩm quyền quyết định tín dụng thông qua phân cấp của Hội đồng quản trị cho các cấp có thẩm quyền trong hệ thống NHCT, cơ chế ủy quyền của Tổng giám đốc cho Trưởng phòng, ban Trụ sở chính và Giám đốc chi nhánh, ủy quyền của Giám đốc chi nhánh cho các phòng giao dịch, điểm giao dịch.
- Chuyên môn hóa theo cấp bậc hoạt động và chức năng, nhiệm vụ:
  - + Theo chiều dọc: (i) Trụ sở chính chịu trách nhiệm chính về hoạch định chiến lược kinh doanh, xây dựng cơ chế tín dụng, quản lý hoạt động tín dụng tại chi nhánh, nâng thẩm quyền phán quyết tín dụng đối với trường hợp vượt thẩm quyền phán

quyết của chi nhánh, giám sát tổng thể danh mục tín dụng của Ngân hàng, kiểm soát rủi ro theo ngành và lĩnh vực, kiểm tra tuân thủ cơ chế, phân loại nợ và lập dự phòng; (ii) Chi nhánh trực tiếp quan hệ và cấp tín dụng đối với mọi đối tượng khách hàng, quản lý các danh mục tín dụng tại chi nhánh theo các quy định, cơ chế và thủ tục tín dụng hiện hành, kiểm soát, báo cáo hoạt động tín dụng, quản lý và thu hồi nợ xấu.

- + Theo chiều ngang: Các phòng, ban tín dụng được phân tổ theo chức năng, nhiệm vụ trong quy trình cấp tín dụng và phân đoạn thị trường theo loại hình khách hàng, bao gồm: (i) phòng Chế độ tín dụng (*chỉ tại Trụ sở chính*); (ii) phòng Khách hàng doanh nghiệp; (iii) phòng Khách hàng cá nhân; (iv) phòng (tổ) Quản lý rủi ro; (v) phòng (tổ) Quản lý nợ có vấn đề; (vi) Ban Kiểm tra kiểm soát nội bộ.
- Phối hợp hoạt động của các nhân sự, bộ phận thông qua cơ chế chuỗi mệnh lệnh từ cấp cao nhất xuống cấp thấp nhất: Mỗi quan hệ điều hành và thẩm quyền quyết định được phân thành nhiều cấp với nguyên tắc mỗi cấp (trừ cấp cao nhất) sẽ chịu trách nhiệm và sự điều hành của một cấp trên trực tiếp.

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

### **2.1. Cơ cấu tổ chức khung.**

Bộ máy quản lý tín dụng tại NHCT VN bao gồm hai cấp: trụ sở chính và Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT.

- Tại trụ sở chính gồm:
  - + Hội đồng quản trị.
  - + Hội đồng Tín dụng.
  - + Tổng Giám đốc.
  - + Ban kiểm toán nội bộ.
  - + Các phòng nghiệp vụ tín dụng.
  - + Ban Kiểm tra kiểm soát nội bộ.
- Tại các Sở giao dịch, Chi nhánh gồm:
  - + Hội đồng Tín dụng cơ sở.
  - + Giám đốc chi nhánh.
  - + Các phòng nghiệp vụ tín dụng.
  - + Các phòng giao dịch, điểm giao dịch.

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

### **2.2. Chức năng nhiệm vụ.**

#### **2.2.1. Tại trụ sở chính.**

##### **□ Hội đồng quản trị.**

Trong quản lý tín dụng, Hội đồng Quản trị NHCT VN có nhiệm vụ:

- Hoạch định chiến lược kinh doanh tín dụng; quyết định ban hành các chính sách tín dụng và quản lý tín dụng.

- Ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể việc thực hiện các chính sách, chế độ, quy chế của Nhà nước, của NHNN VN về hoạt động tín dụng.
- Phê duyệt các hạn mức kiểm soát rủi ro tín dụng
- Bổ nhiệm và quản lý một số vị trí cán bộ chủ chốt trong cơ cấu tổ chức quản lý tín dụng theo Điều lệ NHCT VN.
- Chủ tịch HĐQT giữ vị trí Chủ tịch Hội đồng xử lý rủi ro.

□ **Hội đồng tín dụng trụ sở chính.**

▪ *Tổ chức, thành phần:*

- HĐTD trụ sở chính do Ủy viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc NHCT VN quyết định thành lập. Quy chế tổ chức và hoạt động của HĐTD do HĐQT ban hành theo đề nghị của Tổng Giám đốc NHCT VN.
- Thành phần của HĐTD trụ sở chính bao gồm:
  - + Chủ tịch HĐTD: Tổng giám đốc hoặc Phó tổng giám đốc (được Tổng giám đốc ủy quyền bằng văn bản).
  - + Thư ký HĐTD: Trưởng (hoặc phó) phòng có nghiệp vụ phát sinh - Ủy viên.
  - + Ủy viên HĐTD: Trưởng (hoặc phó) các phòng: Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư; Chế độ tín dụng, đầu tư; Khách hàng doanh nghiệp lớn; Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ; Pháp chế.

Ngoài các thành viên trên, tùy theo từng trường hợp cụ thể có thêm các thành viên sau là ủy viên: Phó Tổng Giám đốc; Trưởng (hoặc phó) các phòng: Khách hàng cá nhân; Kinh doanh dịch vụ; Thanh toán xuất nhập khẩu; Kế hoạch và hỗ trợ ALCO.

Chủ tịch HĐTD căn cứ tính chất phức tạp hoặc đặc thù của nghiệp vụ phát sinh có thể triệu tập lãnh đạo các phòng nghiệp vụ khác có liên quan là Ủy viên.

▪ *Chức năng, nhiệm vụ:*

- Trường hợp HĐTD cơ sở trình: (i) Quyết định nâng thẩm quyền phán quyết tín dụng của các Sở giao dịch, Chi nhánh đối với một khách hàng theo đề nghị của các phòng khách hàng trụ sở chính; (ii) Quyết định nâng thẩm quyền phán quyết tín dụng, trình HĐQT xem xét, thông qua trong trường hợp khoản vay và tổng các khoản vay phải thông qua HĐQT theo quy định của pháp luật và NHNN; (iii) Quyết định nâng thẩm quyền phán quyết tín dụng đối với các vấn đề phức tạp khác có liên quan tới hoạt động tín dụng theo đề nghị của các phòng nghiệp vụ trong phạm vi chức năng của HĐTD.
- Trường hợp trụ sở chính trực tiếp thẩm định và quyết định tín dụng: (i) Quyết định GHTD, GHCV, GHBL, GHCK, cấp tín dụng đối với một khách hàng theo đề nghị của phòng Kinh doanh dịch vụ; (ii) Quyết định GHTD, GHCV, GHBL, GHCK của các nhóm khách hàng liên quan phù hợp với mức độ rủi ro của từng nhóm khách hàng, theo đề nghị của phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư; (iii) Xem xét, nhất trí và trình HĐQT thông qua trong các trường hợp phải thông qua HĐQT theo quy định hiện hành của pháp luật và NHNN; (iv) Quyết định định hướng ngành hàng mục tiêu, nhóm khách hàng mục tiêu, nhóm khách hàng có khả năng tăng trưởng tín dụng, nhóm khách hàng cần hạn chế tăng trưởng tín dụng của NHCT theo đề nghị của phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư; (v) Quyết định điều chỉnh, bổ sung các tiêu chí xác định nhóm khách hàng liên quan theo đề nghị của phòng Quản lý rủi ro tín dụng,

đầu tư; (vi) Quyết định các vấn đề phức tạp khác có liên quan tới hoạt động tín dụng, theo đề nghị của các phòng nghiệp vụ trong phạm vi chức năng của HĐTD.

- HĐTD trụ sở chính đề xuất đề Tổng giám đốc trình HĐQT quyết định thông qua tỷ lệ tăng trưởng, cơ cấu tín dụng hàng năm của NHCT theo đề nghị của phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư: (i) Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng; (ii) Tỷ trọng cấp tín dụng theo thời hạn (ngắn hạn, trung hạn, dài hạn), theo loại tiền (nội tệ, ngoại tệ), theo biện pháp bảo đảm (có bảo đảm và không có bảo đảm); (iii) Tỷ trọng tối đa trong tổng dư nợ đối với ngành kinh tế, loại hình doanh nghiệp; (iv) Cơ cấu nhóm sản phẩm tín dụng (cho vay, bảo lãnh, chiết khấu và các hình thức cấp tín dụng khác) trong tổng dư nợ tín dụng của NHCT và trong dư nợ tín dụng của ngành kinh tế, loại hình doanh nghiệp.

Các nội dung khác về hoạt động của HĐTD được quy định cụ thể trong quy chế HĐTD NHCT VN.

#### □ **Tổng Giám đốc.**

Trong hoạt động tín dụng và quản lý tín dụng, Tổng Giám đốc NHCT VN có thẩm quyền:

- Quyết định các mức uỷ quyền phán quyết tín dụng cho chi nhánh và trưởng phòng khách hàng trụ sở chính.
- Phê duyệt các giới hạn tín dụng và các khoản cấp tín dụng đối với một khách hàng và một nhóm khách hàng theo quy định của pháp luật và NHNN.
- Ban hành và tổ chức thực hiện các Quy trình tác nghiệp trong hoạt động tín dụng của NHCT VN.
- Trình HĐQT ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể việc thực hiện các chính sách chế độ, quy chế của Nhà nước, của NHNN về hoạt động tín dụng.
- Bổ nhiệm và quản lý một số cán bộ chủ chốt trong cơ cấu tổ chức quản lý tín dụng của hệ thống NHCT theo Điều lệ NHCT VN.
- Giữ vị trí Chủ tịch HĐTD và Hội đồng giám miễn lãi.

#### □ **Các phòng nghiệp vụ tín dụng.**

- Các Phòng nghiệp vụ tín dụng là các phòng chuyên môn, nghiệp vụ ở trụ sở chính có chức năng tham mưu, giúp HĐQT và Tổng Giám đốc trong quản lý điều hành tổ chức kinh doanh của NHCT VN. Các Phòng nghiệp vụ tín dụng tại trụ sở chính NHCT VN bao gồm:
  - + Phòng Khách hàng Doanh nghiệp lớn.
  - + Phòng Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
  - + Phòng Khách hàng cá nhân.
  - + Phòng Chế độ tín dụng, đầu tư.
  - + Phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư.
  - + Phòng Quản lý rủi ro và nợ có vấn đề.
  - + Phòng Quản lý chi nhánh và thông tin.
  - + Phòng Kế hoạch và hỗ trợ ALCO.
  - + Phòng Thanh toán xuất nhập khẩu.

- + Phòng Kinh doanh dịch vụ.
- Cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ cụ thể của các Phòng nghiệp vụ tín dụng tại trụ sở chính NHCT VN do HĐQT quyết định theo đề nghị của Tổng Giám đốc từng thời kỳ.

Trường các phòng khách hàng thực hiện phê duyệt các giới hạn tín dụng và các khoản cấp tín dụng đối với một khách hàng dưới mức thẩm quyền của Tổng Giám đốc và theo uỷ quyền của Tổng Giám đốc.

□ **Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập.**

Hoạt động kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập do Bộ máy KTKSNB thực hiện, được đặt dưới sự quản lý, điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc NHCT VN.

Bộ máy KTKSNB bao gồm: Ban KTKSNB tại trụ sở chính; phòng KTKSNB tại các văn phòng đại diện; phòng KTKSNB tại sở giao dịch, chi nhánh NHCT; thực hiện chức năng kiểm tra và giám sát tín dụng theo Quy chế Tổ chức hoạt động của bộ máy KTKSNB NHCT VN.

- *Nhiệm vụ của Ban KTKSNB tại trụ sở chính:*
  - + Chỉ đạo, hỗ trợ nghiệp vụ theo chuyên đề đối với phòng KTKS các cấp, trực tiếp kiểm tra các vụ việc phức tạp, kiểm tra chọn mẫu theo quyết định của Tổng giám đốc.
  - + Dự kiến nội dung chỉ đạo chỉnh sửa trên cơ sở kết quả kiểm tra kiểm soát của phòng KTKSNB các cấp, của thanh tra.
  - + Tổng hợp định kỳ theo chuyên đề kết quả kiểm tra, các dạng sai sót, các vụ việc, nguy cơ cần cảnh báo để thông báo trong toàn hệ thống NHCT VN rút kinh nghiệm.
  - + Trực tiếp kiểm tra hoạt động của các phòng, ban tại trụ sở chính tối thiểu mỗi năm một lần. Tham gia theo yêu cầu của Ban kiểm soát HĐQT; kiểm tra, kiểm soát, phúc tra việc thực hiện nhiệm vụ, quy trình, chế độ nghiệp vụ đối với các phòng, ban trụ sở chính, văn phòng đại diện, các chi nhánh NHCT.
  - + Nắm thực trạng và diễn biến tình hình hoạt động của các Chi nhánh từ các nguồn thông tin, từ trực tiếp kiểm tra.
  - + Giám sát việc chấp hành các quy định của NHNN về đảm bảo và nâng cao an toàn trong hoạt động kinh doanh của hệ thống NHCT.
  - + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo Quy chế tổ chức hoạt động của bộ máy kiểm tra kiểm soát nội bộ NHCT VN.
- *Nhiệm vụ của phòng KTKSNB tại Văn phòng đại diện:*
  - + Chỉ đạo, hỗ trợ nghiệp vụ đối với các phòng KTKSNB trên địa bàn. Trực tiếp kiểm tra theo quyết định của Tổng giám đốc.
  - + Nắm thực trạng và diễn biến tình hình hoạt động của chi nhánh thuộc địa bàn được phân công.
  - + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo Quy chế tổ chức hoạt động của bộ máy kiểm tra kiểm soát nội bộ NHCT VN.
- *Nhiệm vụ của Phòng KTKSNB tại Sở giao dịch, Chi nhánh:*

- + Thực hiện kiểm tra, kiểm soát thường xuyên, kịp thời hoạt động tín dụng tại chi nhánh (bao gồm cả các đơn vị trực thuộc) theo chương trình đã được Tổng giám đốc phê duyệt định kỳ hoặc đột xuất.
- + Thực hiện kiểm tra chéo tại các chi nhánh khác theo quyết định của Tổng giám đốc.
- + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo Quy chế tổ chức hoạt động của bộ máy kiểm tra kiểm soát nội bộ NHCT VN.

## **2.2.2. Tại Sở giao dịch, Chi nhánh.**

### **□ Hội đồng tín dụng cơ sở.**

#### **▪ Tổ chức, thành phần:**

- HĐTD cơ sở do Giám đốc Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT quyết định thành lập. Thành phần HĐTD cơ sở bao gồm các thành viên sau:
  - + Chủ tịch HĐTD: Giám đốc Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT (trường hợp đặc biệt, Giám đốc không thể tham dự được mới uỷ quyền bằng văn bản cho Phó giám đốc phụ trách tín dụng là Chủ tịch Hội đồng).
  - + Thư ký HĐTD: là Trưởng (hoặc phó) phòng có nghiệp vụ phát sinh đồng thời là uỷ viên HĐTD.
  - + Uỷ viên HĐTD: Phó Giám đốc phụ trách tín dụng (nếu Phó Giám đốc phụ trách tín dụng được uỷ quyền làm Chủ tịch HĐTD thì Chủ tịch HĐTD chỉ định Phó Giám đốc khác thay thế là uỷ viên); Phó Giám đốc phụ trách nghiệp vụ liên quan; Các Trưởng (hoặc phó) phòng khách hàng doanh nghiệp; Trưởng (hoặc phó) phòng (tổ) quản lý rủi ro.

Ngoài các thành viên trên, tùy theo từng trường hợp cụ thể có thêm các thành viên sau là uỷ viên: các Phó giám đốc khác; Trưởng (hoặc phó) phòng Khách hàng cá nhân; Trưởng (hoặc phó) phòng (tổ) Thanh toán xuất nhập khẩu; Trưởng (hoặc phó) phòng (tổ) Quản lý nợ có vấn đề; Trưởng (hoặc phó) phòng (điểm) giao dịch.

Chủ tịch HĐTD căn cứ tính chất phức tạp hoặc đặc thù của nghiệp vụ phát sinh có thể triệu tập lãnh đạo các phòng nghiệp vụ khác có liên quan là Uỷ viên.

#### **▪ Chức năng, nhiệm vụ:**

- Quyết định GHTD, GHCV, GHBL, GHCK, cấp tín dụng đối với một khách hàng theo đề nghị của các phòng khách hàng, phòng giao dịch, điểm giao dịch trong trường hợp nhu cầu tín dụng có giá trị trên 70% mức phán quyết tín dụng Tổng Giám đốc uỷ quyền cho chi nhánh.
- Quyết định các vấn đề phức tạp khác có liên quan tới hoạt động tín dụng theo chức năng của HĐTD trong thẩm quyền phán quyết tín dụng của chi nhánh, theo đề nghị của các phòng có nghiệp vụ phát sinh.
- Quyết định định hướng ngành hàng mục tiêu, nhóm khách hàng mục tiêu, nhóm khách hàng có khả năng tăng trưởng tín dụng, nhóm khách hàng hạn chế tăng trưởng tín dụng của chi nhánh theo đề nghị của phòng (tổ) quản lý rủi ro.
- Xem xét, nhất trí cấp GHTD, GHCV, GHBL, GHCK, cấp tín dụng và trình trụ sở chính xem xét phê duyệt trong các trường hợp vượt thẩm quyền phán quyết tín dụng của chi nhánh.

*Các nội dung khác về hoạt động của HĐTD được quy định cụ thể trong quy chế HĐTD NHCT VN.*

□ ***Giám đốc Sở giao dịch, Chi nhánh.***

Trong hoạt động tín dụng và quản lý tín dụng, Giám đốc Sở giao dịch, Chi nhánh có thẩm quyền:

- Quyết định các mức uỷ quyền phán quyết tín dụng cho các phòng giao dịch, điểm giao dịch thuộc chi nhánh.
- Phê duyệt các giới hạn tín dụng và các khoản cấp tín dụng đối với một khách hàng trong phạm vi thẩm quyền được giao.
- Giữ vị trí Chủ tịch HĐTD cơ sở và chủ trì các cuộc họp HĐTD tại Sở giao dịch, Chi nhánh.

□ ***Các Phòng nghiệp vụ tín dụng tại chi nhánh.***

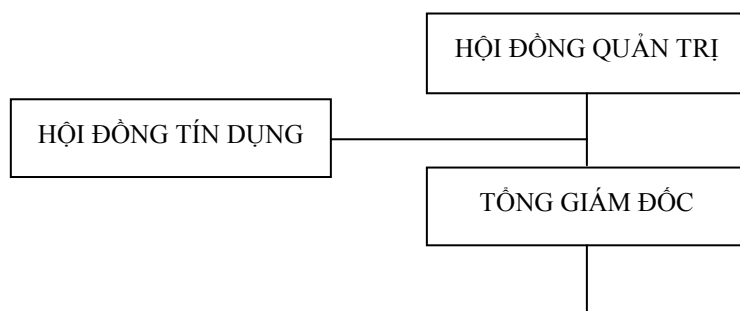
- Các Phòng nghiệp vụ tín dụng tại các Chi nhánh NHCT bao gồm:
  - + Phòng Khách hàng số 1 (Doanh nghiệp lớn).
  - + Phòng Khách hàng số 2 (Doanh nghiệp vừa và nhỏ).
  - + Phòng Khách hàng cá nhân.
  - + Phòng (tổ) Thanh toán xuất nhập khẩu.
  - + Phòng (tổ) Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư.
  - + Phòng (tổ) Quản lý nợ có vấn đề.
- Cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ cụ thể của các Phòng nghiệp vụ tín dụng tại Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT do HĐQT quyết định theo đề nghị của Tổng Giám đốc từng thời kỳ.

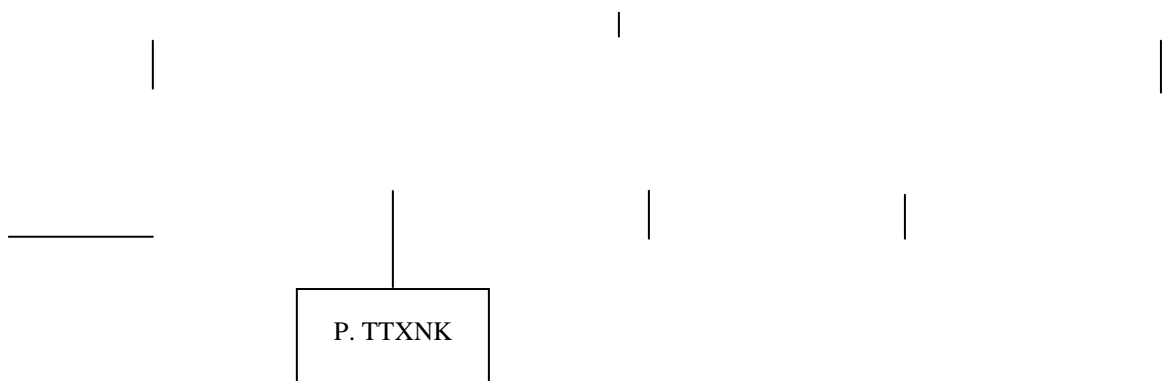
**2.2.3. Chuyên gia tư vấn độc lập chuyên ngành.**

- Chuyên gia tư vấn độc lập chuyên ngành là một cá nhân hoặc một tổ chức hoạt động độc lập vừa có hiểu biết về tín dụng, vừa có kiến thức chuyên sâu trong một, một số lĩnh vực nhất định được trụ sở chính NHCT VN thuê để hỗ trợ thẩm định những dự án thuộc những ngành hàng có công nghệ mới và/hoặc phức tạp... vượt quá năng lực, trình độ và kinh nghiệm của cán bộ thẩm định tín dụng của NHCT.
- Chuyên gia tư vấn độc lập chuyên ngành phải chịu trách nhiệm về ý kiến tư vấn của mình theo thoả thuận trong hợp đồng tư vấn.

**3. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tín dụng**

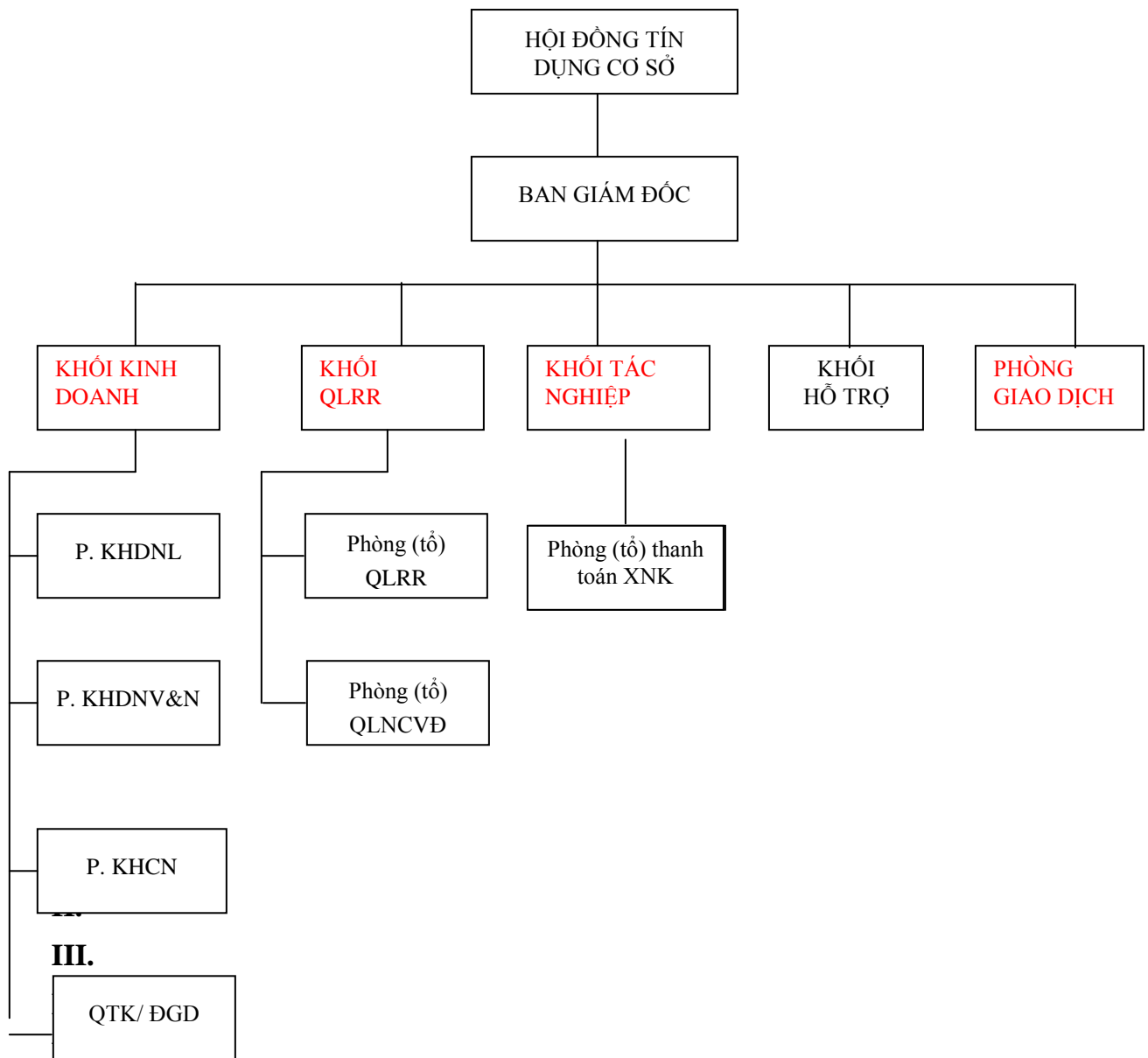
**3.1. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tín dụng tại trụ sở chính:**







### 3.2. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý tín dụng tại Sở giao dịch, Chi nhánh NHCT:



## 4. Thẩm quyền phê duyệt tín dụng.

### 4.1. Nguyên tắc uỷ quyền phán quyết tín dụng:

- Việc giao mức phán quyết tín dụng cho Trưởng phòng khách hàng Trụ sở chính phải đảm bảo các nguyên tắc sau:
  - + Phù hợp với (i) chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, đặc điểm đối tượng khách hàng của từng phòng; (ii) năng lực, trình độ, kinh nghiệm quản lý của Trưởng phòng, chất lượng bộ máy lãnh đạo và cán bộ tín dụng của từng phòng;
  - + Mức uỷ quyền phán quyết cao hơn mức của Giám đốc chi nhánh (ngoại trừ một số chi nhánh đặc thù) và thấp hơn mức của Tổng Giám đốc NHCT.
  - + Chỉ được quyết định GHTD đối với những khách hàng đáp ứng đầy đủ các điều kiện cấp tín dụng theo quy định hiện hành đối với NHCTD.

- Việc giao mức uỷ quyền phán quyết cho chi nhánh phải đảm bảo đảm bảo các nguyên tắc sau:
  - + Phù hợp với: (i) chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng chi nhánh; (ii) năng lực, trình độ, kinh nghiệm quản lý của Giám đốc, chất lượng bộ máy quản lý tín dụng và cán bộ tín dụng của từng chi nhánh; (iii) quy mô tín dụng, chất lượng tín dụng, địa bàn hoạt động của từng chi nhánh.
  - + Đối với những chi nhánh mới thành lập, nâng cấp, mức uỷ quyền phán quyết thấp hơn so với mức của các chi nhánh có điều kiện tương đương đã có thời gian hoạt động dài hơn.
- Việc giao mức uỷ quyền phán quyết cho phòng giao dịch, điểm giao dịch thuộc chi nhánh, phải đảm bảo các nguyên tắc sau:
  - + Phù hợp với: (i) chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng đơn vị; (ii) năng lực, trình độ, kinh nghiệm quản lý của Giám đốc chi nhánh, Trưởng phòng giao dịch, Trưởng điểm giao dịch; (iii) chất lượng bộ máy quản lý tín dụng và cán bộ tín dụng của từng đơn vị; (iv) quy mô tín dụng, chất lượng tín dụng, địa bàn hoạt động của từng đơn vị;
  - + Đối với phòng giao dịch, điểm giao dịch mới được thành lập thì mức uỷ quyền phán quyết thấp hơn so với mức của các phòng giao dịch, điểm giao dịch có điều kiện khác tương đương, đã có thời gian hoạt động dài hơn.

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

#### **4.2. Phân cấp thẩm quyền phán quyết tín dụng:**

- Mức phán quyết tín dụng là số tiền tối đa mà cấp có thẩm quyền quyết định tín dụng trong hệ thống NHCT VN được quyền quyết định cấp tín dụng đối với khách hàng.
- Quyền phán quyết tín dụng của HĐQT trụ sở chính, HĐQT cơ sở và Tổng Giám đốc NHCT VN do HĐQT NHCT VN quy định.
- Quyền phán quyết tín dụng của Trưởng phòng khách hàng trụ sở chính, Giám đốc Sở Giao dịch, Chi nhánh NHCT do Tổng Giám đốc NHCT VN uỷ quyền.
- Giám đốc Sở Giao dịch, Chi nhánh NHCT giao mức phán quyết tín dụng cho các Phòng giao dịch, Điểm giao dịch thuộc Sở giao dịch, Chi nhánh.
- Các nội dung khác về thẩm quyền phán quyết tín dụng được thực hiện theo Quy định về GHTD và thẩm quyền phán quyết GHTD trong hệ thống NHCTV.

## **CHƯƠNG III**

### **CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG**

#### **1. Phạm vi và đối tượng áp dụng**

- Chính sách tín dụng bao gồm hệ thống các quy định, quy chế, văn bản chỉ đạo tín dụng do Ban lãnh đạo NHCT Việt Nam ban hành nhằm thiết lập khuôn khổ, định hướng cho hoạt động cấp tín dụng trong hệ thống NHCT Việt nam.
- Đối tượng áp dụng: Các cá nhân, đơn vị tham gia hoạt động cấp tín dụng trong hệ thống NHCT Việt Nam.

#### **2. Mục tiêu**

Chính sách tín dụng được xây dựng nhằm đảm bảo rằng các hoạt động tín dụng của Ngân hàng được thực hiện phù hợp với chiến lược tín dụng tổng thể của Ngân hàng và những quy định pháp luật hiện hành, đảm bảo sự nhất quán của các cá nhân, đơn vị trong hoạt động cấp tín dụng nhằm thực hiện mục tiêu hướng tới khách hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của NHCT Việt Nam.

#### **3. Phương pháp xây dựng chính sách tín dụng.**

Chính sách tín dụng được xây dựng trên cơ sở: (i) rõ ràng, nhất quán với nguyên tắc hoạt động thận trọng và các yêu cầu giám sát liên quan của các cơ quan chức năng; (ii) phù hợp với bản chất và mức độ phức tạp của các hoạt động tín dụng của ngân hàng; (iii) có tính đến bối cảnh các yếu tố bên trong và bên ngoài ngân hàng như vị thế trên thị trường, lĩnh vực thương mại, khả năng của nhân viên và trình độ công nghệ.

#### **4. Nguyên tắc chung và nội dung cơ bản của chính sách tín dụng**

##### **4.1 Nguyên tắc chung**

Chính sách tín dụng của NHCT Việt nam được triển khai và thực hiện dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau:

- Tăng trưởng tín dụng hiệu quả, bền vững: (i) tăng trưởng tín dụng phải phù hợp với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, khả năng huy động vốn và năng lực quản lý, kiểm soát của NHCT Việt Nam; (ii) tăng trưởng về khối lượng, dư nợ phải đi đôi với cải thiện về chất lượng, hiệu quả tín dụng.
- Ứng dụng triệt để kinh doanh tín dụng theo nguyên tắc thương mại và thị trường: (i) Cấp tín dụng là tạo ra lợi nhuận trên cơ sở chấp nhận rủi ro đi kèm. Mọi quyết định cấp tín dụng vì vậy phải dựa trên cơ sở đánh giá rủi ro so với lợi nhuận dự kiến, có tính đến tác động của các yếu tố giá và phi giá (tài sản thế chấp, hạn chế tín dụng...). Đồng thời, ngoài việc xem xét yếu tố sinh lời, các quyết định tín dụng cũng phải phản ánh mức trích lập dự phòng rủi ro cần thiết để bù đắp các tổn thất đã phát hiện và dự kiến, cũng như tính toán mức vốn tối thiểu để dự phòng cho những tổn thất ngoài dự kiến, (iii) đối xử bình đẳng tín dụng đối với mọi đối tượng khách hàng, không phân biệt hình thức sở hữu và mối quan hệ với ngân hàng.
- Xây dựng và quản lý danh mục đầu tư tín dụng với định hướng tập trung phát triển tín dụng bán buôn/tín dụng doanh nghiệp song song với việc mở rộng tín dụng bán lẻ/tín dụng cá nhân và hỗ trợ phát triển các dịch vụ ngân hàng khác. Việc quản lý danh mục tín dụng đầu tư phải được thực hiện liên tục và theo nguyên tắc tối đa hóa tỷ suất lợi nhuận

đã điều chỉnh rủi ro bằng cách duy trì rủi ro tín dụng trong phạm vi các tham số chấp nhận được.

- Nâng cao toàn diện mọi mặt công tác quản lý rủi ro tín dụng, trong đó chú trọng đầu tư khuôn khổ và hệ thống giải pháp phần mềm phục vụ việc đánh giá, đo lường và theo dõi rủi ro tín dụng với tiêu chí phù hợp với bản chất, quy mô và mức độ phức tạp của các hoạt động của ngân hàng. Tiến tới thực hiện tập trung quản lý rủi ro tín dụng theo ngành dọc, giảm dần mức độ ủy quyền phân cấp theo hàng ngang.

## **4.2 Nội dung cơ bản của chính sách tín dụng**

### **4.2.1 Thị trường mục tiêu**

Để phát huy tối đa các lợi thế cạnh tranh của NHCT Việt Nam và mở rộng khai thác các thị trường tiềm năng, trong thời gian tới, việc cấp tín dụng của NHCT Việt Nam chú trọng vào các khách hàng, ngành hàng và khu vực địa lý chiến lược như sau:

#### **➤ Khách hàng**

Hướng tới các đối tượng khách hàng có uy tín trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam và/hoặc có tiềm năng phát triển; đã và sẽ mang lại lợi ích lớn, toàn diện, lâu dài cho NHCT Việt Nam:

- Khách hàng Doanh nghiệp: Các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả trong các lĩnh vực công, thương nghiệp, dịch vụ ở khu vực đô thị và các khu công nghiệp bao gồm: các tập đoàn kinh tế, doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Khách hàng cá nhân: Những người sản xuất tiểu thủ công nghiệp, các nghệ nhân nổi tiếng có nghề nghiệp truyền thống, kỹ thuật cao, những người kinh doanh thương mại, dịch vụ lớn, có uy tín ở đô thị; các hộ gia đình, chủ trang trại sản xuất, chế biến, kinh doanh, nuôi trồng mang tính chất sản xuất hàng hoá ở nông thôn; các cán bộ công chức, những người có thu nhập ổn định ở đô thị.

#### **➤ Ngành hàng**

Với đặc trưng là ngân hàng có truyền thống hoạt động chính trong các lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ và với vị thế chiến lược là ngân hàng thương mại lớn trong nền kinh tế quốc dân, NHCT Việt Nam chú trọng tập trung vào các ngành hàng thuộc lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ có tiềm năng phát triển và/hoặc chiếm vị trí then chốt, quan trọng trong nền kinh tế quốc dân; bao gồm:

- Các ngành công nghiệp năng lượng, điện lực, viễn thông, khai thác tài nguyên, giao thông vận tải (hàng không, đường bộ, đường sắt...)
- Các ngành công nghiệp, dịch vụ ở khu vực đô thị mang tính chất độc quyền hoặc ít bị cạnh tranh.
- Các ngành công nghiệp sản xuất chế biến hàng xuất khẩu; các ngành công thương nghiệp nhập khẩu tư liệu sản xuất và dược phẩm.

#### **➤ Thị trường**

Tập trung phát triển và mở rộng mạng lưới chi nhánh cung cấp các loại hình dịch vụ ngân hàng phù hợp tại các khu vực sau:

- Các đô thị lớn, trung tâm kinh tế, thương mại, và các địa bàn kinh tế phát triển.
- Khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế mở.

- Khu đô thị mới, khu dân cư tập trung.
- Khu vực ven đô thị.
- Khu vực nông thôn có sản xuất hàng hóa phát triển.

#### ➤ **Sản phẩm tín dụng**

Với mục tiêu thỏa mãn tối đa mọi nhu cầu tín dụng của các khách hàng, NHCT Việt nam cung cấp các sản phẩm tín dụng đa dạng và phong phú về phương thức, loại tiền, kỳ hạn..., với các đặc tính chuyên biệt hóa cao theo đặc điểm và yêu cầu sản xuất, kinh doanh, hoạt động của khách hàng. Các sản phẩm cơ bản bao gồm: Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn; Cho vay đồng tài trợ; Tài trợ dự án; Cho vay tiêu dùng; Bảo lãnh và tái bảo lãnh; tín dụng thuê mua; Chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá; Bao thanh toán; Thấu chi; Thẻ tín dụng.

#### **4.2.2 Danh mục đầu tư**

Căn cứ vào thị trường mục tiêu và chiến lược tín dụng tổng thể của Ngân hàng, hàng năm, Ban điều hành chịu trách nhiệm xây dựng và trình HĐQT xem xét, phê duyệt danh mục đầu tư tín dụng với cơ cấu đầu tư theo ngành, khu vực kinh tế, khu vực địa lý, thời hạn, loại hình bảo đảm và các sản phẩm tín dụng với các mức độ rủi ro cụ thể đi kèm.

#### **4.2.3 Cơ cấu tổ chức bộ máy tín dụng**

Tổ chức bộ máy quản lý và kiểm soát tín dụng từ Trụ sở chính đến chi nhánh theo hướng phân tách các trách nhiệm của quản lý tín dụng (quản lý khách hàng, thẩm định và quản lý nợ), giữa các bộ phận kinh doanh, xây dựng cơ chế chính sách và kiểm soát tín dụng độc lập. Đồng thời, tập trung các tác nghiệp liên quan đến tín dụng như cho vay, tài trợ thương mại về một đầu mối quản lý duy nhất. Tiến tới thực hiện tập trung quản lý rủi ro tín dụng theo ngành dọc, giảm dần mức độ ủy quyền phân cấp theo hàng ngang.

#### **4.2.4 Quy trình cấp và quản lý tín dụng**

Để quá trình cho vay diễn ra nhanh, gọn, hiệu quả, đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng và phòng ngừa rủi ro, NHCT VN cụ thể hóa các quy trình cấp và quản lý tín dụng theo nhiều cấp khác nhau: (i) theo đối tượng khách hàng: định chế tài chính, doanh nghiệp, cá nhân; (ii) theo loại hình: cho vay, tài trợ thương mại, chiết khấu, tái chiết khấu; (iii) theo tính chất khoản tín dụng: cho vay vốn lưu động, cho vay đồng tài trợ, cho vay theo dự án đầu tư; (iv) khác.

#### **4.2.5 Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng**

Thực hiện phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng qua phân cấp của Hội đồng quản trị cho các cấp có thẩm quyền trong hệ thống NHCT, cơ chế ủy quyền của Tổng giám đốc cho Trưởng phòng, ban Trụ sở chính và giám đốc chi nhánh, ủy quyền của Giám đốc chi nhánh cho các phòng, điểm giao dịch trên cơ sở: (i) đảm bảo sự tự chủ, tự chịu trách nhiệm của cá nhân, tập thể được ủy quyền, (ii) phù hợp với môi trường, quy mô, chất lượng hoạt động, xếp hạng tín dụng của từng đơn vị và năng lực, trình độ, kinh nghiệm quản lý của người được ủy quyền.

Hội đồng quản trị hoặc Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc người được Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng quản trị ủy quyền thông qua khoản cho vay và tổng các khoản cho vay vượt quá 10% vốn tự có của NHCT Việt nam.

Tổng giám đốc thực hiện ủy quyền phán quyết tín dụng cho các cấp dưới có thẩm quyền theo nguyên tắc tách biệt giữa ủy quyền về mức phán quyết và ủy quyền về các điều kiện tín dụng của khách hàng/khoản tín dụng.

#### **4.2.6 Lãi suất cho vay**

Thực hiện chính sách lãi suất cho vay linh hoạt theo hướng giao quyền chủ động cho các chi nhánh quyết định mức lãi suất cụ thể với từng khách hàng/khoản vay cụ thể, với nguyên tắc: (i) không thấp hơn lãi suất sàn cho vay do NHCT Việt nam quy định trong từng thời kỳ; (ii) bảo đảm bù đắp các chi phí và có lợi nhuận.

Về cơ bản, mức lãi suất được xác định dựa trên các yếu tố cơ bản sau: chi phí vốn chủ sở hữu, chi phí huy động vốn, chi phí hoạt động, chi phí dự phòng rủi ro tín dụng, chi phí thanh khoản, lợi nhuận kỳ vọng của Ngân hàng. Ngoài ra, lãi suất cũng được điều chỉnh theo các yếu tố khác liên quan tới khách hàng và khoản vay như thời hạn vay vốn, quan hệ của khách hàng với NHCT.

#### **4.2.7 Bảo đảm tiền vay**

Căn cứ vào các quy định về bảo đảm tiền vay của Chính phủ, Ngân hàng nhà nước và thực tế hoạt động của các chi nhánh, HĐQT NHCT Việt nam quy định các nội dung cụ thể về bảo đảm tiền vay như các loại hình tài sản bảo đảm, thủ tục định giá, quản lý, giải chấp, và xử lý tài sản bảo đảm, với các nguyên tắc cơ bản sau:

- Việc cho vay không có bảo đảm bằng tài sản phải được xem xét trên nguyên tắc thận trọng, và chỉ áp dụng với các khách hàng có năng lực tài chính mạnh, sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao, bảo đảm chắc chắn khả năng trả nợ

Để quản lý danh mục cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, hàng năm, Trụ sở chính sẽ giao kế hoạch tỷ trọng cấp tín dụng không có bảo đảm trong tổng cơ cấu tín dụng của từng chi nhánh theo hướng tỷ trọng cấp tín dụng không có bảo đảm chỉ chiếm một phần nhỏ không có tác động trọng yếu đến hoạt động của chi nhánh, đồng thời vẫn đảm bảo phát triển tín dụng lành mạnh.

- Các tài sản nhận bảo đảm nợ vay phải có tính thanh khoản cao và nguồn tiền thu được từ tài sản bảo đảm khi phát mại phải đủ lớn để trang trải nợ gốc và lãi.
- Gắn các điều kiện vay vốn và mức vốn cho vay với loại hình tài sản bảo đảm theo hướng giá trị và chất lượng tài sản bảo đảm càng lớn thì các điều kiện vay vốn và mức vốn cho vay càng ưu đãi.
- Việc nhận tài sản bảo đảm không được phép thay thế cho việc đánh giá toàn diện về bên vay và khoản vay.

### **5. Quản lý rủi ro tín dụng**

#### **➤ Xây dựng môi trường rủi ro tín dụng**

- Hội đồng quản trị phê duyệt và định kỳ (ít nhất hàng năm) xem xét chiến lược về rủi ro tín dụng và các chính sách về rủi ro tín dụng của ngân hàng. Chiến lược rủi ro phải phản ánh mức độ chấp nhận rủi ro của ngân hàng và mức sinh lời mà ngân hàng kỳ vọng đạt được khi gánh chịu các rủi ro này.
- Ban điều hành có trách nhiệm thực hiện chiến lược rủi ro tín dụng được Hội đồng quản trị phê duyệt và phát triển các chính sách và thủ tục nhằm phát hiện, đo lường và theo dõi, kiểm soát rủi ro tín dụng. Các chính sách và thủ tục này phải nhằm vào rủi ro tín

dụng trong mọi hoạt động của ngân hàng và ở mức từng khoản tín dụng riêng lẻ cũng như ở mức toàn bộ danh mục đầu tư.

- Việc phát hiện và quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện với mọi sản phẩm và hoạt động để bảo đảm rằng các rủi ro của các sản phẩm và hoạt động mới nằm trong phạm vi các thủ tục quản lý rủi ro và kiểm soát đầy đủ trước khi được đưa vào sử dụng hay thực hiện, và được Hội đồng quản trị chấp thuận trước.

➤ ***Xây dựng và quản lý chặt chẽ các quy trình cấp tín dụng***

- Quyết định cấp tín dụng phải nằm trong phạm vi các tiêu chí đã xây dựng rõ ràng. Các tiêu chí cần chỉ rõ ai là người đủ tiêu chuẩn để cấp tín dụng, các loại hình tín dụng và các điều khoản, điều kiện cấp tín dụng.
- Cấp tín dụng phải tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng và nhóm các khách hàng có liên quan, cũng như giới hạn đối với các ngành, lĩnh vực kinh tế, khu vực địa lý, loại hình doanh nghiệp và các sản phẩm cụ thể. Để đảm bảo hiệu quả, các giới hạn này là mang tính ràng buộc và không phụ thuộc vào nhu cầu của khách hàng.
- Xây dựng một quy trình rõ ràng để phê duyệt các khoản tín dụng mới cũng như sửa đổi, gia hạn và tái tài trợ cho các khoản tín dụng hiện thời.

➤ ***Quản lý, đo lường và theo dõi rủi ro tín dụng***

- Việc kiểm tra, giám sát các khoản tín dụng phải được duy trì liên tục trước, trong và sau khi giải ngân để bảo đảm rằng ngân hàng hiểu rõ tình hình tài chính hiện thời của khách hàng vay, sự tuân thủ hợp đồng tín dụng và các cam kết thỏa thuận với ngân hàng của khách hàng, tình trạng hiện tại của tài sản bảo đảm, phát hiện các trường hợp chậm trả để có biện pháp khắc phục kịp thời, bao gồm việc trích lập dự phòng cho các khoản tổn thất tín dụng.
- Phát triển và sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ như một công cụ quan trọng để theo dõi chất lượng của các khoản tín dụng cũng như toàn bộ danh mục đầu tư, xác định các đặc điểm tổng thể của danh mục, mức tập trung rủi ro, các khoản tín dụng có vấn đề và mức độ đủ dự phòng cho các khoản cho vay khó đòi.
- Xây dựng hệ thống thông tin và các kỹ thuật phân tích để cho phép Ban lãnh đạo ngân hàng đo lường được rủi ro tín dụng trong mọi hoạt động nội bảng và ngoại bảng. Hệ thống thông tin quản lý phải cung cấp đầy đủ thông tin về cơ cấu của danh mục đầu tư tín dụng, bao gồm xác định sự tập trung rủi ro.
- Thực hiện giám sát hiệu quả hoạt động đối với từng khoản tín dụng cũng như với toàn bộ danh mục đầu tư, trong đó, việc theo dõi cơ cấu và chất lượng của toàn bộ danh mục đầu tư cần chú trọng đánh giá mức độ tập trung của danh mục vào: (i) một khách hàng; (ii) một nhóm khách hàng liên quan; (iii) một ngành hoặc lĩnh vực kinh tế; (iv) một khu vực địa lý; (v) một sản phẩm tín dụng.
- Việc đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của từng khoản tín dụng cũng như cả danh mục đầu tư phải tính đến các thay đổi tiềm năng trong tương lai về các điều kiện kinh tế, bao gồm ba nhân tố cơ bản: (i) suy thoái kinh tế hay ngành; (ii) các sự kiện rủi ro thị trường; (iii) các điều kiện về thanh khoản.

➤ ***Kiểm soát rủi ro tín dụng***

- Xây dựng hệ thống đánh giá độc lập, liên tục về hiệu quả công tác quản lý rủi ro tín dụng của các cán bộ, lãnh đạo liên quan. Việc đánh giá tín dụng nội bộ này sẽ là cơ sở

để đánh giá toàn bộ quá trình quản lý tín dụng và tình trạng của danh mục đầu tư tín dụng.

- Xây dựng và thực hiện các biện pháp kiểm soát nội bộ chặt chẽ để đảm bảo rằng rủi ro tín dụng không vượt quá các mức mà ngân hàng chấp nhận được. Tiến hành kiểm toán nội bộ định kỳ đối với các quá trình rủi ro tín dụng để bảo đảm rằng các hoạt động tín dụng tuân thủ với các chính sách và thủ tục tín dụng của ngân hàng, rằng các khoản tín dụng được cấp trong khuôn khổ quy định của Hội đồng quản trị, và sự tồn tại, chất lượng cũng như giá trị của từng khoản tín dụng được báo cáo chính xác cho Ban điều hành. Việc kiểm toán cần phát hiện được những khâu yếu kém trong quá trình quản lý rủi ro tín dụng, cũng như các trường hợp vi phạm các chính sách tín dụng và các giới hạn nội bộ.
- Xây dựng hệ thống phát hiện, quản lý và khắc phục sớm đối với các khoản tín dụng có vấn đề.

## **6. Quản lý nợ có vấn đề**

Để phòng ngừa, kiểm tra, phát hiện, xử lý thu hồi nợ có vấn đề nhằm giảm thiểu mức độ rủi ro có thể xảy ra, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, NHCT Việt nam thực hiện công tác quản lý nợ có vấn đề theo ba nội dung chính sau:

- Phòng ngừa các khoản nợ có vấn đề: Thực hiện chặt chẽ việc kiểm tra trước, trong và sau khi cấp tín dụng để phát hiện những dấu hiệu tiềm ẩn rủi ro và có hướng xử lý kịp thời đối với các khoản nợ có vấn đề.
- Phân loại nợ: Phân loại chất lượng của các khoản vay theo các chỉ tiêu định tính và định lượng để xác định chính xác mức độ rủi ro trong từng khoản vay, từ đó có biện pháp quản lý, phòng ngừa và xử lý thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro. Việc phân loại nợ cũng là cơ sở để ngân hàng trích lập dự phòng rủi ro bù đắp cho các tổn thất dự kiến và tương lai.
- Xử lý nợ có vấn đề: Trường hợp phát hiện các dấu hiệu của khoản vay có vấn đề, ngoài việc theo dõi chặt chẽ tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính, đôn đốc khách hàng trả nợ như các khoản nợ bình thường, tùy thuộc vào thực trạng khách hàng, tình trạng tài sản bảo đảm, khoản nợ để lựa chọn các biện pháp: (i) cho vay thêm; (ii) bổ sung tài sản bảo đảm; (iii) cơ cấu lại thời hạn trả nợ; (iv) khoan nợ; (v) chuyển nợ quá hạn; (vi) xử lý tài sản bảo đảm; (vii) bán nợ; (viii) khởi kiện; (ix) đề nghị phá sản doanh nghiệp; (x) xử lý rủi ro; (xi) chuyển nợ thành vốn góp; (xii) các biện pháp khác. Việc quản lý, xử lý và thu hồi nợ xấu phải được lập thành phương án cụ thể qua nhiều cấp phê duyệt và thực hiện, đảm bảo hạn chế thấp nhất tổn thất tín dụng cho Ngân hàng.

## **7. Chính sách khách hàng chiến lược.**

Chính sách khách hàng nhằm thu hút và giữ vững quan hệ với những khách hàng có khả năng đem lại cơ hội kinh doanh, lợi nhuận bền vững cho NHCT Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng cường năng lực cạnh tranh của NHCT Việt Nam trong việc cấp tín dụng. Chính sách ưu đãi khách hàng phải đảm bảo tính đồng bộ giữa các sản phẩm tín dụng và việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ kèm theo.

KHCL là khách hàng: (i) Có uy tín trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam và các TCTD khác; (ii) Đã, đang và sẽ mang lại lợi ích lớn, ổn định, lâu dài cho NHCT Việt Nam; (ii) Không thuộc danh sách các tổ chức, cá nhân mà NHCT Việt Nam không được phép giao dịch hoặc nhóm khách hàng được xác định là có nguy cơ rủi ro cao.



Chính sách áp dụng đối với khách hàng chiến lược của NHCT Việt Nam bao gồm:

- Các chính sách chung:
  - + Ưu tiên giải quyết nhanh, kịp thời các yêu cầu của KHCL.
  - + Bố trí cán bộ có trình độ chuyên môn nghiệp vụ và khả năng ngoại giao tốt phụ trách quan hệ với khách hàng.
  - + Khen thưởng đối với khách hàng có đóng góp quan trọng vào hiệu quả kinh doanh của NHCT Việt Nam gồm các khách hàng dẫn đầu trong việc: (i) Đem lại nguồn thu nhập lớn cho NHCT Việt Nam; (ii) Mở rộng danh mục sử dụng các sản phẩm dịch vụ tại NHCT Việt Nam; (iii) Tăng doanh số hoạt động trên từng sản phẩm dịch vụ; (iv) Giới thiệu khách hàng khác tới giao dịch tại NHCT Việt Nam.
  - + Dành một nguồn kinh phí phù hợp để tiếp thị, thu hút các KHCL tiềm năng tới giao dịch tại NHCT Việt Nam.
- Các chính sách cụ thể:
  - + Cung cấp các sản phẩm tín dụng đa dạng.
  - + Ưu đãi về giới hạn tín dụng.
  - + Ưu đãi về điều kiện tín dụng, tỷ lệ vốn chủ sở hữu tham gia vào phương án/ dự án; phương thức cho vay vốn lưu động; tỷ lệ kỹ quỹ mở L/C; biện pháp bảo đảm tiền vay... Mức ưu đãi cụ thể được HĐQT NHCT Việt Nam quy định trong từng thời kỳ.

## **8. Chính sách cạnh tranh/ marketing.**

- Nguyên tắc cơ bản của NHCT Việt Nam trong chính sách cạnh tranh tín dụng là nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và tiện ích ngân hàng kết hợp với các ưu đãi về lãi suất, phí. Để thu hút các khách hàng trong các nhóm ngành hàng chiến lược, NHCT Việt Nam áp dụng các chính sách khách hàng theo quy định tại mục 7 chương này.
- NHCT Việt Nam thực hiện quảng bá các chính sách tín dụng và điều kiện vay vốn nhằm mục đích giúp khách hàng hiểu và thực hiện đúng các chính sách tín dụng, nâng cao khả năng cạnh tranh của NHCT Việt Nam.

## **CHƯƠNG IV**

### **XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT CHO VAY**

#### **1. Mục đích, yêu cầu**

Lãi suất cho vay là một yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng. Việc quyết định lãi suất cho vay sẽ phải dựa trên các thông số về mức kỳ vọng sinh lời của ngân hàng, rủi ro tín dụng của khoản vay và các loại chi phí. Do đó, lãi suất cho vay phải được Giám đốc Sở Giao dịch / chi nhánh NHCT và các Phòng nghiệp vụ tín dụng trực tiếp cho vay nghiên cứu và tính toán cụ thể để đảm bảo bù đủ các loại chi phí và tạo một khoản sinh lời cần thiết để hoạt động của ngân hàng có lãi và tăng trưởng.

#### **2. Các bộ phận liên quan trong việc điều hành lãi suất cho vay**

- Hội đồng quản trị
- Ban Quản lý Tài sản Nợ - Có (ALCO)

- Tổng Giám đốc
- Ban Tổng Giám đốc

### **3. Trách nhiệm và quyền hạn trong việc điều hành lãi suất cho vay**

Hội đồng quản trị NHCT VN có trách nhiệm phê duyệt chính sách và nguyên tắc xác định lãi suất cho vay.

Tuỳ theo yêu cầu thực tế tại từng thời kỳ, Phòng Kế hoạch tổng hợp và đầu tư soạn thảo quy chế xác định lãi suất cho vay, định hướng biên độ lãi suất, trình ALCO và Tổng Giám đốc NHCT VN để Tổng Giám đốc trình HĐQT phê duyệt.

Sau khi được HĐQT phê duyệt, Tổng Giám đốc NHCT VN chỉ đạo xây dựng và thực hiện qui trình hướng dẫn việc xác định lãi suất cho vay. Những hướng dẫn này phải được ALCO hoặc Ban Tổng Giám đốc thẩm định lại hàng quý. Trong qui định hướng dẫn sẽ đề cập đến mức chênh lệch lãi suất tối thiểu, rủi ro, các loại chi phí và kỳ vọng sinh lời của ngân hàng. Mọi trường hợp lãi suất cho vay nằm ngoài lệ so với chính sách chung phải trình HĐQT phê duyệt.

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

Việc xây dựng qui chế phải đảm bảo những mục tiêu và nội dung sau:

- Mục tiêu xác định lãi suất cho vay rõ ràng và thống nhất với mục tiêu và kế hoạch kinh doanh của ngân hàng
- Các yếu tố cần tính đến trong việc xác định và điều chỉnh lãi suất
- Xây dựng khung lãi suất cho từng sản phẩm tín dụng và phân loại khách hàng (nếu cần thiết).
- Hướng dẫn về việc khảo sát lãi suất thị trường, qui mô khảo sát và số lần cần thực hiện tối thiểu trong từng thời kỳ

### **5. Các yếu tố cấu thành lãi suất cho vay**

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

- Chi phí vốn chủ sở hữu (%):** là chi phí cơ hội của vốn chủ sở hữu (có thể xác định bằng lãi suất tiền gửi liên ngân hàng cùng kỳ hạn của khoản vay).
- Chi phí huy động vốn (%)**-Chi phí huy động vốn là chi phí huy động vốn theo kỳ hạn hoặc chi phí huy động vốn bình quân (lãi phải trả) của các nguồn bao gồm tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi các loại và vốn vay trên thị trường liên ngân hàng, ... .

Chi phí huy động vốn do Phòng Kế hoạch Tổng hợp và đầu tư (Trụ sở chính NHCT) /Bộ phận phụ trách Quản lý vốn (Chi nhánh NHCT) xác định. Phòng Kế hoạch Tổng hợp và đầu tư/Bộ phận phụ trách Quản lý vốn có trách nhiệm thông báo chi phí vốn áp dụng với từng loại kỳ hạn cho các Phòng Tín dụng.

- Chi phí hoạt động (quy ra %)**-Chi phí hoạt động bao gồm chi phí tiền lương, chi phí văn phòng, chi phí quản lý, chi phí cho các chương trình khuyến mại, tiếp thị, chi phí đào tạo, đi lại và các chi phí hoạt động khác của NHCV. Tổng giám đốc/Giám đốc NHCV căn cứ vào dự toán chi phí hoạt động trong năm do Phòng Tài chính kế toán xây dựng để nghiên cứu và đưa ra tỷ lệ cần thiết đảm bảo bù đủ cho chi phí hoạt động. Tỷ lệ chi phí được xác định mỗi năm một lần.

- d) **Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng** (quy ra %)- Tỷ lệ chi phí dự phòng rủi ro tín dụng được xác định phù hợp với hạng khách hàng (hạng khách hàng do CBTD xác định thông qua chấm điểm tín dụng) và mức độ rủi ro của ngành hàng, phương án/dự án vay vốn do Phòng nghiệp vụ có chức năng đề xuất, trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- e) **Chi phí thanh khoản** (quy ra %)- Chi phí vốn đảm bảo thanh khoản cho hệ thống ngân hàng. Chi phí thanh khoản do phòng Kế hoạch Tổng hợp và Đầu tư định kỳ xác định trình Tổng Giám đốc phê duyệt.

## **6. Quy trình xác định lãi suất cho vay**

### **6.1. Quy trình xác định mức sàn lãi suất cho vay**

#### **6.1.1 Tại Trụ sở chính NHCT:**

- Tuỳ theo tình hình thực tế tại từng thời kỳ, Phòng Kế hoạch và hỗ trợ ALCO tính toán mức sàn lãi suất cho vay bao gồm các nội dung sau:
  - + Cấu phần gồm các yếu tố nêu tại Điều 7 - nguyên tắc xác định lãi suất cho vay;
  - + Không cao hơn mức lãi suất cho vay bình quân trên thị trường (nếu cao hơn phải tính toán điều chỉnh lại tỷ lệ lợi nhuận kỳ vọng). Phòng Kế hoạch và hỗ trợ ALCO tính toán mức lãi suất cho vay bình quân trên thị trường thông qua việc tiến hành thu thập và tổng hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau (quan hệ thị trường, khách hàng, báo chí, nguồn khác...). Đối với lãi suất cho vay trung dài hạn, cần tham khảo các mức lãi suất Trái phiếu Chính phủ.
- Phòng Kế hoạch và hỗ trợ ALCO đề xuất mức sàn lãi suất cho vay trình ALCO xem xét trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Các Giám đốc NHCV quyết định các mức lãi suất cụ thể cho từng khoản tín dụng theo quy định.

#### **6.1.2 Tại CN NHCT:**

- CBTD tổng hợp số liệu để tính toán lãi suất cho vay. Các số liệu cụ thể bao gồm: *chi phí vốn chủ sở hữu, giá vốn huy động, chi phí thanh khoản, chi phí hoạt động, chi phí dự phòng rủi ro theo tỷ lệ % và tỷ lệ lợi nhuận kỳ vọng.*
- Chi phí vốn chủ sở hữu: do Trụ sở chính thông báo nếu có phân bổ vốn tự có cho chi nhánh.
- Chi phí huy động vốn, chi phí thanh khoản, chi phí hoạt động, tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng do các Phòng kế toán tính và cung cấp.
- Chi phí dự phòng rủi ro do Phòng quản lý rủi ro tính và thống nhất với các Phòng khách hàng trên cơ sở xếp loại tín dụng khách hàng.
- Dựa trên số liệu đã tổng hợp được, CBTD tính toán lãi suất cho vay như sau:

**Lãi suất cho vay = Chi phí vốn cho vay + Chi phí dự phòng rủi ro + Tỷ lệ lợi nhuận kỳ vọng**

#### **Trong đó cần lưu ý:**

***Chi phí vốn cho vay = Chi phí vốn chủ sở hữu (nếu Trụ sở chính có phân bổ = Lãi suất của vốn chủ sở hữu \* Tỷ lệ vốn chủ sở hữu dùng để cho vay) + Chi phí huy động vốn (= Lãi suất đầu vào của nguồn vốn huy động dùng để cho vay \* Tỷ lệ nguồn vốn huy động dùng để cho vay) + Chi phí hoạt động + Chi phí thanh khoản.***

- Hiện nay, NHCT không phân bổ nguồn vốn chủ sở hữu để cho vay, tại chi nhánh tính ***Chi phí vốn cho vay = Lãi suất đầu vào của nguồn vốn huy động dùng để cho vay + Chi phí hoạt động + chi phí thanh khoản***
- Xác định phương thức áp dụng lãi suất cho vay là cố định hay thả nổi. Thông thường lãi suất cố định được áp dụng đối với cho vay ngắn hạn và trong thời kỳ lãi suất có xu hướng ổn định. Lãi suất thả nổi được áp dụng trong cho vay trung dài hạn hoặc thời kỳ lãi suất không ổn định, do đó cũng có thể áp dụng đối với cho vay ngắn hạn.
- CBTD đối chiếu mức lãi suất tính được với lãi suất sàn cho vay và lãi suất thị trường tương ứng tại cùng thời điểm.

Lãi suất cho vay không được thấp hơn lãi suất sàn cho vay. Nếu lãi suất tính được thấp hơn lãi suất thị trường thì đề xuất áp dụng một mức lãi suất phù hợp với thị trường;

- Nếu lãi suất tính được cao hơn lãi suất thị trường thì tìm kiếm biện pháp điều chỉnh lợi nhuận và chi phí của khoản vay nhằm bảo đảm lãi suất phải thực dương. Một số biện pháp có thể sử dụng tới như: giảm chi phí dự phòng rủi ro (thông qua việc yêu cầu khách hàng tăng tài sản bảo đảm hoặc tìm tổ chức bảo lãnh có uy tín, hoặc yêu cầu khách hàng phải thoả mãn được các điều kiện tín dụng khác,...), sử dụng một số dịch vụ khác của NHCV để bù đắp nguồn thu cho NHCV như bán ngoại tệ cho NHCV, gửi tiền ngắn hạn tại NHCV,... Trường hợp do điều kiện đặc biệt, CBTD NHCV đã áp dụng các biện pháp như trên mà lãi suất không thực dương nhưng xét thấy vẫn nên cho vay ở mức lãi suất đó thì trình Giám đốc chi nhánh quyết định trong thẩm quyền phán quyết hoặc trình Tổng Giám đốc NHCT Việt Nam quyết định.
- CBTD đề xuất mức lãi suất cho vay trong nội dung Tờ trình thẩm định cho vay để trình các cấp có thẩm quyền quyết định.
- Trình các cấp lãnh đạo có thẩm quyền quyết định.

## **7. Lãi suất cho vay ưu đãi**

Tại từng thời kỳ phù hợp với chính sách tiếp thị và chính sách khách hàng chiến lược của NHCT Việt Nam, NHCT có thể áp dụng lãi suất ưu đãi cho khách hàng, việc ưu đãi cho khách hàng Tổng giám đốc sẽ có quy định riêng, về tiêu chuẩn, điều kiện của đối tượng ưu đãi cụ thể. Mức lãi suất ưu đãi về nguyên tắc sẽ thấp hơn mức lãi suất cho vay thông thường.

## **8. Lãi suất phạt**

Lãi suất phạt áp dụng đối với nợ quá hạn về nguyên tắc phải cao hơn lãi suất cho vay trong hạn song tối đa không quá 150% so với lãi suất cho vay trong hạn.

## **CHƯƠNG V**

### **CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN**

#### **I. Mục đích yêu cầu**

- Quy trình cho vay và quản lý tín dụng KHCN được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra thống nhất, khoa học, nhằm hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng cá nhân. Quy trình quy định trình tự từng bước công việc để thực hiện cho vay đồng thời xác định trách nhiệm, quyền hạn của các cá nhân, đơn vị trong cho vay đối với khách hàng cá nhân.
- Quy trình này được soạn thảo dựa trên các văn bản pháp lý cập nhật đến ngày 31/12/2006 liên quan đến quá trình cho vay và quản lý tín dụng do NHNNVN, NHCTVN và các cấp có thẩm quyền khác ban hành (Phụ lục danh mục các văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động cho vay và quản lý tín dụng) Trong quá trình thực hiện, các cán bộ liên quan đến quy trình này phải tham chiếu các văn bản pháp lý hiện hành.

#### **II. Phạm vi, đối tượng áp dụng và điều kiện cho vay**

## **1. Phạm vi áp dụng**

Chương này quy định chi tiết quy trình cho vay và quản lý tín dụng đối với KHCN (Bao gồm: cá nhân, hộ gia đình, chủ trang trại, tổ hợp tác) áp dụng trong toàn hệ thống Ngân hàng Công thương Việt Nam.

## **2. Đối tượng áp dụng**

- Trụ sở chính NHCTVN, chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch
- Khách hàng là cá nhân Việt Nam hoặc hộ gia đình Việt Nam có nhu cầu vay vốn để phục vụ nhu cầu tiêu dùng, thực hiện các dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đi lao động ở nước ngoài.

## **3. Điều kiện cho vay**

Ngân hàng cho vay áp dụng các điều kiện cho vay theo quy định hiện hành của NHNN VN và của NHCT VN nhưng quán triệt quan điểm nâng cao chất lượng tín dụng thông qua việc chọn lọc khách hàng thuộc đối tượng và ngành hàng chiến lược để tập trung vốn cho vay phù hợp với chính sách khách hàng của NHCTVN. Đối với cá nhân nước ngoài vay vốn được thực hiện theo quy định cho vay riêng của NHCT VN.

### **3.1 Đối với cho vay tiêu dùng**

- Cá nhân, đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự, chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc sử dụng vốn vay, *không quá 60 tuổi ở thời điểm kết thúc thời hạn cho vay.*
- Có hộ khẩu thường trú hoặc đăng ký tạm trú dài hạn (KT3) trên địa bàn tỉnh, thành phố (trực thuộc TW) nơi ngân hàng cho vay đóng trụ sở;
- Có mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp;
- Có vốn tự có tham gia vào phương án, mức vốn tối thiểu bằng 30% tổng nhu cầu vốn trừ trường hợp áp dụng biện pháp bảo đảm là cầm cố giấy tờ có giá
- Có nguồn thu và phương án vay – trả nợ đảm bảo khả năng trả nợ gốc, lãi và phí trong thời gian vay cam kết;
- Thực hiện biện pháp bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính Phủ, NHNNVN và hướng dẫn của NHCTVN
- Ngoài những điều kiện trên, khách hàng vay vốn để mua nhà, đất ở, căn hộ chung cư, ô tô, du học, ... phải đáp ứng thêm những điều kiện tương ứng dưới đây:
  - Đối với cho vay mua nhà, đất, căn hộ thì phải đủ điều kiện được đăng ký quyền sở hữu nhà, quyền sử dụng đất.
  - Đối với cho vay mua ô tô phải cam kết mua bảo hiểm vật chất cho toàn bộ giá trị xe trong suốt thời gian vay và ủy quyền cho NHCN nhận tiền bồi thường của bảo hiểm trong trường hợp rủi ro xảy ra.
  - Đối với cho vay du học và vay chứng minh tài chính, người vay vốn phải có quan hệ thân nhân (bao gồm: bố đẻ, mẹ đẻ, vợ, chồng, anh, chị em ruột) với người đi du học ở nước ngoài.
- Đối với cho vay CBCNV bảo đảm bằng tiền lương cần phải đáp ứng thêm những điều kiện sau:

- Là công chức, viên chức và người lao động (CBCNV) tham gia đóng bảo hiểm xã hội đầy đủ, đang làm việc trong biên chế hoặc theo hợp đồng lao động không xác định thời hạn tại: (i) Cơ quan Nhà nước (hành chính và sự nghiệp), lực lượng quân đội nhân dân và công an nhân dân; (ii) Tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội hoạt động bằng ngân sách Nhà nước; (iii) Doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có chiến lược phát triển lâu dài, bao gồm: Công ty nhà nước, công ty cổ phần có vốn nhà nước, công ty TNHH có vốn nhà nước, doanh nghiệp thuộc bộ quốc phòng, doanh nghiệp công ích
- Cơ quan quản lý lao động (trực tiếp quản lý, sử dụng lao động và chi trả lương cho người lao động) phải có trụ sở chính đóng cùng địa bàn tỉnh, thành phố với NHCV
- Có thu nhập thường xuyên, ổn định hàng tháng từ 1.500.000 VND (một triệu năm trăm ngàn đồng) trở lên
- Cam kết sẽ thông báo cho NHCV về việc thay đổi nơi làm việc;
- Cam kết trả nợ trước hạn nếu vi phạm hợp đồng tín dụng và không thực hiện được các biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của NHCV.

### **3.2 Cho vay sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đầu tư phát triển đối với cá nhân, hộ gia đình**

- Cá nhân, đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.
- Cá nhân, đại diện hộ gia đình phải có hộ khẩu thường trú hoặc đăng ký tạm trú dài hạn (KT3) hoặc nơi tổ chức sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đầu tư phát triển trên địa bàn tỉnh, thành phố (trực thuộc TW) nơi NHCV đóng trụ sở.
- Có dự án, phương án khả thi, có hiệu quả, có khả năng trả nợ và phù hợp với quy định của pháp luật
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp: Phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh, dịch vụ trong phạm vi ngành nghề theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (trừ trường hợp pháp luật không quy định hoặc chưa quy định phải đăng ký kinh doanh) và chứng chỉ ngành nghề của khách hàng.
- Không thuộc đối tượng được quy định “không được cho vay”
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết (*Đối với cho vay ngắn hạn, phải có vốn chủ sở hữu tham gia trực tiếp tối thiểu bằng 30% nhu cầu vốn thực hiện dự án, phương án; Đối với cho vay trung, dài hạn Khách hàng phải có vốn chủ sở hữu tham gia tối thiểu bằng 30% tổng nhu cầu vốn của dự án hoặc tổng mức vốn đầu tư sau khi trừ phần vốn lưu động của dự án; Không có nợ xấu và/ hoặc nợ đã xử lý rủi ro, nợ được Chính phủ xử lý đang hạch toán ngoại bảng tại NHCT tại thời điểm xem xét cho vay.* )
- Khách hàng phải mua bảo hiểm tài sản cho đối tượng vay vốn mà theo pháp luật Việt Nam quy định phải mua bảo hiểm. Trường hợp pháp luật không quy định phải mua bảo hiểm nhưng xét thấy cần thiết phải mua bảo hiểm để đảm bảo an toàn vốn vay, người có thẩm quyền quyết định cho vay xem xét, quyết định việc yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm.
- Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định hiện hành của Chính phủ, hướng dẫn của Thống đốc NHNN Việt Nam và NHCT Việt Nam

- Đối với cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, ngoài các điều kiện trên cần phải đáp ứng thêm một số điều kiện sau:
  - o Cho vay cán bộ công nhân viên: Điều kiện áp dụng như quy định cho vay tiêu dùng.
  - o Cho vay đối với hộ nông dân sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp: Thực hiện theo hướng dẫn của NHNN Việt Nam, *hiện nay mức cho vay tối đa quy định tại quyết định 312/2003/QĐ – NHNN ngày 04/04/2003 là 30 triệu đồng*
- Khách hàng phải gửi báo cáo tình hình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và/ hoặc các thông tin cần thiết theo yêu cầu của NHCV.

#### **4. Những trường hợp không được cho vay; hạn chế cho vay và những nhu cầu vốn không được cho vay**

##### **a) Những trường hợp không được cho vay**

- Thành viên Hội đồng quản trị; Ban kiểm tra kiểm soát; Tổng giám đốc; Phó tổng giám đốc NHCT Việt nam; Giám đốc, Phó giám đốc chi nhánh; Trưởng, phó trưởng phòng giao dịch; trưởng điểm giao dịch.
- Cán bộ, nhân viên của ngân hàng cho vay thực hiện nhiệm vụ thẩm định.
- Bố, mẹ, vợ, chồng, con của các trường hợp thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó tổng giám đốc NHCTVN; Giám đốc, phó giám đốc chi nhánh; trưởng phòng, phó trưởng phòng giao dịch; trưởng điểm giao dịch.
- Các khách hàng xếp hạng tín dụng Cc, Cc<sup>-</sup>, C; khách hàng mà NHCV không xác định và không quản lý được nguồn trả nợ cho khoản vay đó.

##### **b) Những trường hợp hạn chế cho vay**

NHCV không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay ưu đãi về lãi suất đối với những đối tượng sau:

- Kiểm toán viên đang kiểm toán tại hệ thống NHCT
- Thanh tra viên đang thực hiện nhiệm vụ thanh tra tại hệ thống NHCT
- Kế toán trưởng của NHCTVN

##### **c) Những nhu cầu vốn không được cho vay**

- Để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.
- Để thanh toán các chi phí thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm.
- Các nhu cầu tài chính cho các giao dịch mà pháp luật cấm
- Để trả nợ gốc, lãi vốn vay cho hệ thống NHCT Việt Nam hoặc các tổ chức tài chính, TCTD khác, trừ các trường hợp:
  - o Cho vay số lãi tiền vay trả cho NHCV trong thời hạn thi công, chưa bàn giao và đưa tài sản cố định vào sử dụng đối với khoản vay trung, dài hạn để đầu tư tài sản cố định mà khoản lãi tiền vay được tính vào giá trị tài sản cố định đó.
  - o Cho vay để nộp thuế trực tiếp cho Ngân sách nhà nước trừ thuế XNK phải nộp để làm thủ tục xuất nhập khẩu và thuế GTGT phải nộp cho số hàng nhập khẩu thuộc phương án/ dự án vay vốn.



### **III. Quy trình cho vay đối với khách hàng cá nhân**

Quy trình này hướng dẫn về trình tự tổ chức thực hiện các nội dung cơ bản của kỹ thuật nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình trong hệ thống NHCT VN. Nội dung quy trình mang tính định hướng tổng quát, bao gồm cả cho vay tiêu dùng và cho vay sản xuất, kinh doanh dịch vụ và đầu tư phát triển đối với cá nhân, hộ gia đình. Vì vậy, tùy thuộc từng đối tượng cho vay là cho vay tiêu dùng/ cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ, tùy thuộc đặc điểm từng món vay, từng khách hàng và điều kiện thực tế ở từng địa phương để khai thác sử dụng tối đa các nội dung trong quy trình này có hiệu quả.

#### **1. Quy trình cho vay tại chi nhánh.**

##### **Bước 1: Phỏng vấn và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ đề nghị vay vốn**

###### ***1.1. Phỏng vấn và trao đổi với khách hàng***

- Mục đích phỏng vấn người vay nhằm:

- + Quan sát thái độ, phương pháp và nội dung trả lời của khách hàng, phát hiện những mâu thuẫn và các vấn đề không nhất quán, hoặc không trung thực giữa hồ sơ vay vốn và nội dung trả lời phỏng vấn.
- + Nhận xét tư cách, năng lực, phẩm chất, đạo đức, kinh nghiệm, uy tín của người vay.
- + Giải thích những điểm còn chưa rõ ràng hoặc còn mâu thuẫn trong hồ sơ vay vốn.

Căn cứ vào mục đích phỏng vấn nói trên, CBTD phải tự đặt ra các câu hỏi để phỏng vấn cụ thể. Vấn đề quan trọng nhất là nghệ thuật đặt câu hỏi, tạo bầu không khí thoải mái, khuyến khích khách hàng nói chuyện, khai thác được nhiều thông tin bổ ích. Do vậy, CBTD phải nghiên cứu, chuẩn bị trước nội dung phỏng vấn càng chi tiết càng tốt. Sau cuộc phỏng vấn, trao đổi, CBTD lưu giữ cẩn thận biên bản ghi chép về nội dung các cuộc phỏng vấn để phòng trường hợp có kiện tụng. Khi đặt câu hỏi phỏng vấn khách hàng, CBTD cần đặc biệt lưu ý một số nội dung mà trong các hồ sơ vay vốn khách hàng thường chưa giải trình đầy đủ hoặc mâu thuẫn.

Trong quá trình phỏng vấn CBTD cần đưa ra được những câu hỏi chủ yếu sau:

- a) Nhân thân (tên, tuổi, địa chỉ, nghề nghiệp) của khách hàng và người liên quan (thành viên hộ gia đình, người bảo lãnh, du học sinh), CBTD đối chiếu với quy định của NHCTVN về những trường hợp không được cho vay hoặc bị hạn chế cho vay?
- b) Mục đích vay vốn, nhu cầu sử dụng vốn, đối chiếu với quy định của NHCTVN về nhu cầu không được cho vay?
- c) Các tài sản mà khách hàng là chủ sở hữu hoặc đồng sở hữu, tài sản của hộ gia đình?
- d) Thu nhập và nguồn trả nợ dự kiến, thời gian trả nợ dự kiến?
- e) Khái quát phương án sản xuất kinh doanh (nếu là vay vốn phục vụ SXKD)
- f) Các nguồn tiền khác thay thế có thể huy động được để trả nợ Ngân hàng trong trường hợp phương án xin vay bị rủi ro không thể trả nợ là nguồn nào?
- g) Những khó khăn, thuận lợi và những loại rủi ro có thể xảy ra trong quá trình sử dụng vốn vay là gì? Biện pháp khắc phục như thế nào?

- h) Các nghĩa vụ tài chính hiện tại, quan hệ tín dụng của khách hàng với hệ thống NHCTVN và các tổ chức, cá nhân khác.
- CBTD hướng dẫn khách hàng cụ thể và đầy đủ về: (i) nguyên tắc vay vốn; (ii) điều kiện vay vốn; (iii) mức cho vay; (iv) lãi suất cho vay; (v) thời hạn cho vay; (vi) biện pháp bảo đảm tiền vay; (vii) kiểm tra giám sát sử dụng vốn vay và (viii) xử lý TSBĐ để thu hồi nợ, thủ tục hồ sơ theo quy định hiện hành của NHNN và NHCTVN.

### ***1.2. Hướng dẫn khách hàng lập, tiếp nhận và đối chiếu hồ sơ đề nghị vay vốn***

Sau khi trao đổi thông tin với khách hàng, nếu khách hàng chấp thuận, CBTD hướng dẫn khách hàng lập và gửi hồ sơ vay vốn cho NHCV. Khách hàng gửi hồ sơ đề nghị vay vốn một lần ngay khi đề nghị vay vốn hoặc bổ sung dần trong quá trình thẩm định cho vay nhưng:

- CBTD có trách nhiệm hướng dẫn, giải thích đầy đủ, rõ ràng cho khách hàng về điều kiện tín dụng và thủ tục, hồ sơ xin vay để tránh khách hàng phải đi lại nhiều lần gây phiền hà cho khách hàng.
- Phải hoàn tất hồ sơ xin vay trước khi giải ngân. *(Danh mục hồ sơ vay vốn tham chiếu phụ lục số...)*

Lưu ý: Hồ sơ phải do khách hàng vay vốn lập, cán bộ tín dụng không được lập thay.

## **Bước 2. Thẩm định mức độ đáp ứng các điều kiện vay vốn**

Để quyết định cho vay hay từ chối khoản vay, CBTD thẩm định mức độ đáp ứng các điều kiện vay vốn của khách hàng trên cơ sở tổng hợp và phân tích các nguồn thông tin về khách hàng bao gồm: Thông tin từ hồ sơ/ trao đổi do khách hàng cung cấp và thông tin do CBTD điều tra từ các nguồn thông tin như: mối quan hệ, cơ quan liên quan, thị trường,... Tùy theo từng nhu cầu vay vốn cụ thể, CBTD cần xác định nội dung và phương pháp thẩm định thích hợp vừa đảm bảo chất lượng và thời gian thẩm định cho một món vay. Các vấn đề trọng tâm cần tập trung phân tích thẩm định như sau:

### ***2.1. Thẩm định năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự của khách hàng***

- a) Người vay phải có đủ năng lực pháp lý theo quy định của pháp luật trong quan hệ vay vốn với ngân hàng, có chứng minh thư nhân dân, đăng ký hộ khẩu, có giấy đăng ký kinh doanh và giấy phép hành nghề (đối với những ngành, nghề pháp luật yêu cầu phải có chứng chỉ hành nghề), có giấy ủy quyền đối với cho vay hộ gia đình...
- b) Đối chiếu bản sao với bản chính của hồ sơ khách hàng để kiểm tra tính xác thực của hồ sơ đề nghị vay vốn mà khách hàng đã gửi cho NHCV.
- c) Tiếp xúc, quan sát để đánh giá năng lực hành vi dân sự của khách hàng, khai thác thông tin về thành viên khác trong hộ gia đình, người đồng sở hữu tài sản.
- d) Tìm hiểu thêm những vấn đề còn chưa rõ về khách hàng và gia đình của khách hàng thông qua chính quyền địa phương, tổ dân phố, cơ quan công tác, bạn hàng...
- e) Ngoài ra phải thẩm định xem khách hàng có thuộc “đối tượng được vay vốn” theo quy định cụ thể của chế độ cho vay hiện hành.

### ***2.2. Thẩm định tính cách và uy tín của khách hàng và khả năng quản lý của khách hàng.***

Đối với khách hàng cá nhân, việc thẩm định tính cách và uy tín của khách hàng được xem là yếu tố quan trọng nhất. Mục tiêu của thẩm định về tính cách và uy tín của khách hàng để hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro do chủ quan của khách hàng gây nên như: rủi ro về đạo đức, rủi ro về thiếu năng lực, trình độ, kinh nghiệm, khả năng thích ứng với thị trường và đề phòng, phát hiện những âm mưu lừa đảo ngay từ ban đầu của một số khách hàng. Tính cách và uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh khác nhau như: Trình độ học vấn, tuổi tác, sở thích, thói quen, khả năng giao tiếp với người khác, về công việc kinh doanh hiện tại (chất lượng hàng hóa, dịch vụ, mức độ chiếm lĩnh trên thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, quan hệ với ngân hàng, với bạn hàng...), tính trung thực của người vay. Phải đặc biệt chú ý những khách hàng có tuổi cao, sức khỏe không tốt, những người hay rượu chè, chơi bời, những người kinh doanh nhưng chưa có kinh nghiệm...

Bên cạnh đó phải thẩm định khả năng quản lý kinh doanh của khách hàng, quy mô của khách hàng, quản lý nợ phải thu, phải trả, hàng tồn kho, sử dụng nhân công, nắm bắt thị trường...

### **2.3. Thẩm định mục đích đề nghị vay vốn**

- a) Đối chiếu mục đích đề nghị vay vốn của khách hàng với danh mục hàng hoá bị cấm lưu thông và dịch vụ thương mại bị cấm theo quy định của Pháp luật và các nhu cầu vốn mà NHCTVN không cho vay.
- b) Đối chiếu nhu cầu sử dụng tiền vay theo đề nghị của khách hàng với nhu cầu thực tế và quy định về quản lý ngoại hối của Chính phủ và NHNNVN (nếu khách hàng đề nghị cho vay bằng ngoại tệ).

### **2.4. Thẩm định khả năng tài chính, tính khả thi của phương án vay - trả nợ**

#### **2.4.1. Thẩm định khả năng tài chính**

Đánh giá chính xác năng lực tài chính của khách hàng nhằm xác định sức mạnh tài chính; khả năng độc lập, tự chủ tài chính trong cuộc sống hàng ngày, trong hoạt động kinh doanh, khả năng thanh toán và hoàn trả nợ của người vay.

Đối chiếu số vốn tự có tham gia phương án vay - trả nợ của khách hàng với quy định của NHCTVN về tỷ lệ vốn tự có tối thiểu tham gia vào phương án vay - trả nợ, đánh giá tính khả thi của vốn tự có.

Đánh giá thu nhập của khách hàng và người liên quan: lương, thu nhập từ tiền gửi, chứng khoán, cho thuê tài sản và các thu nhập hợp pháp khác bằng tiền và tài sản khác ... dựa trên các giấy tờ do khách hàng cung cấp và điều tra thực tế.

Đối với cho vay phục vụ SXKD, CBTD tham khảo phụ lục về hướng dẫn một số chỉ tiêu tài chính để tính toán các chỉ tiêu kinh tế và đánh giá tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh của khách hàng.

#### **2.4.2. Thẩm định tính khả thi của phương án vay trả nợ.**

##### **2.4.2.1. Thẩm định hiệu quả kinh tế và khả năng thực thi của phương án vay vốn:**

Đánh giá kế hoạch sản xuất - kinh doanh/ phương án kinh doanh hoặc phương án sử dụng vốn vay có phù hợp với nhu cầu thực tế của phương án SXKD hay không? Có phù hợp với nhu cầu tiêu dùng? Đánh giá khả năng thực hiện kế hoạch và các điều kiện cần thiết để thực hiện phương án; các số liệu thu nhập và chi phí, các định mức kinh tế, kỹ

thuật, tỷ lệ lợi nhuận... có chính xác và hợp lý không? Yếu tố tác động bên ngoài ảnh hưởng đến phương án vay vốn.

#### 2.4.2.2. Tính toán, xác định nguồn trả nợ (gốc và lãi) của khách hàng:

CBTD đánh giá nguồn thu nhập, khả năng trả nợ trong thời gian vay vốn. Trong trường hợp khách hàng vay vốn nhiều ngân hàng hoặc có nhiều khoản nợ phải trả thì nhất thiết phải đánh giá ảnh hưởng của các nghĩa vụ tài chính đối với các tổ chức và cá nhân khác tới khả năng trả nợ của khách hàng và làm được bản cân đối tổng hợp về nguồn trả nợ và kế hoạch trả nợ.

- Nguồn trả nợ của khách hàng từ:
  - Thu nhập của cá nhân, của hộ gia đình (lương, tiền cho thuê nhà, bán chứng khoán, thu hoạch mùa vụ, ...)
  - Từ lợi nhuận kinh doanh, khấu hao, từ doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ.
  - Nguồn huy động khác để trả nợ ngân hàng.
- Phương pháp tính toán khả năng trả nợ của khách hàng:

Căn cứ vào kế hoạch sản xuất - kinh doanh, tài chính, tiêu dùng của khách hàng, CBTD phải lập, cân đối các nguồn thu, chi tài chính tổng hợp của khách hàng trong một thời gian nhất định (Thường phân theo từng tháng đối với cho vay ngắn hạn, từng năm đối với cho vay trung, dài hạn). Báo cáo thu – chi là bản ghi chép toàn bộ nguồn tiền thu vào và chi ra của cá nhân, hộ gia đình trong một thời kỳ.

Nguồn thu vào: Lương, vốn chủ sở hữu, vốn vay, doanh thu, và các nguồn thu khác.

Nguồn chi ra bao gồm: Chi phí tiêu dùng hàng tháng, chi cho mua tài sản cố định, chi cho tài sản lưu động, nguyên vật liệu, trả lương nhân công, trả lãi, nộp thuế, các loại chi phí khác

Sau khi cân đối, CBTD tính ra số chênh lệch của nguồn thu vào và chi ra, căn cứ số chênh lệch này để xác định nguồn trả nợ vay của khách hàng theo từng thời gian phù hợp với nguồn thu.

### 2.5. **Thẩm định TSBĐ**

Để quyết định cho vay hay không, việc thẩm định khách hàng, phương án sử dụng vốn vay, phương án sản xuất kinh doanh... là điều cần thiết. Tài sản đảm bảo tiền vay là nguồn thu nợ dự phòng trong trường hợp kế hoạch trả nợ của khách hàng không thực hiện được, đồng thời TSBĐ cũng tăng trách nhiệm trả nợ của người vay và hạn chế sự lừa đảo và trốn tránh trách nhiệm trả nợ của người vay. Do đó mục đích thẩm định tài sản bảo đảm là để xác định tài sản có đúng chủ sở hữu không? Có tranh chấp không? Khi phát mại có dễ bán không? Giá trị thu được thực tế có bù đắp đủ nợ vay gốc, lãi và các loại thuế, phí theo quy định hay không?

Việc thẩm định TSBĐ được thực hiện theo *Quy trình nhận cầm cố, thế chấp của khách hàng hoặc của bên thứ ba* và *Quy trình nhận bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay* của NHCTVN. Một số nội dung cần lưu ý khi thẩm định TSBĐ:

Kiểm tra tính đầy đủ, chính xác và hợp pháp của thủ tục hồ sơ pháp lý; giấy tờ sở hữu, tiêu chuẩn tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh; cơ sở định giá TSTC, cầm cố, bảo lãnh phải đúng theo quy chế hiện hành.

Bên cạnh việc kiểm tra trên giấy tờ cần kiểm tra thực tế tại hiện trường để xác định vị trí, địa điểm, chất lượng, giá trị thực tế, hình thức hiện vật. Cán bộ tín dụng và tổ thẩm định phải lập biên bản kiểm định tài sản thế chấp theo chế độ quy định.

Trong trường hợp TSTC, cầm cố, bảo lãnh vượt quá năng lực thẩm định của cán bộ ngân hàng cần phải thuê các cơ quan chức năng hoặc chuyên gia có hiểu biết về lĩnh vực đó thẩm định.

Thủ tục thế chấp/ cầm cố tài sản phải được hoàn thiện trước khi giải ngân.

### **Bước 3. Xác định số tiền, phương thức, lãi suất, thời hạn cho vay; định kỳ hạn nợ và xem xét điều kiện thanh toán**

#### ***3.1. Xác định số tiền cho vay***

CBTD căn cứ vào (i) nhu cầu vay vốn, (ii) khả năng trả nợ của khách hàng, (iii) giá trị TSBĐ, (iv) khả năng nguồn vốn của NHCV và (v) quy định về mức cho vay để xác định số tiền cho vay.

#### ***3.2. Xác định phương thức cho vay***

CBTD thỏa thuận với khách hàng về việc áp dụng phương thức cho vay. Một số phương thức cho vay chủ yếu được áp dụng khi cho vay đối với KHCN: Phương thức cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay trả góp, cho vay theo dự án đầu tư.

Phương thức cho vay từng lần áp dụng đối với khách hàng vay vốn có phương án trả nợ không đều đặn. Mỗi lần vay vốn, khách hàng vay vốn và NHCV làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết HĐTD. Mỗi HĐTD có thể phát tiền vay một hoặc nhiều lần phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế của khách hàng vay vốn. Mỗi lần nhận tiền vay, khách hàng vay vốn phải lập giấy nhận nợ. Trên giấy nhận nợ phải ghi cụ thể số tiền nhận nợ, thời hạn cho vay đảm bảo không vượt quá số tiền và thời hạn cho vay ghi trên HĐTD.

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng áp dụng khi khách hàng có nhu cầu vốn thường xuyên, có tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định. Ngân hàng cho vay và khách hàng vay vốn thỏa thuận ký hợp đồng hạn mức tín dụng, hạn mức tín dụng được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Đối với phương thức cho vay này, doanh số giải ngân có thể cao hơn nhiều so với hạn mức tín dụng nhưng dư nợ không vượt quá hạn mức tín dụng.

Phương thức cho vay trả góp được áp dụng đối với những khách hàng có thu nhập đều đặn. Đối với phương thức này, doanh số giải ngân không được vượt quá số tiền cho vay đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Kỳ hạn trả nợ gốc và kỳ hạn trả lãi phải trùng nhau, số tiền phải trả (cả gốc và lãi) được chia thành nhiều khoản đều nhau và hoàn trả theo định kỳ nhất định (1 tháng, 3 tháng hoặc 6 tháng...)

#### ***3.3. Xác định lãi suất cho vay***

CBTD xác định cách thức áp dụng lãi suất phù hợp với quy định của NHCTVN từng thời kỳ.

- Nếu áp dụng lãi suất cố định thì phải xác định được lãi suất cho vay cụ thể.
- Nếu áp dụng lãi suất thả nổi thì phải xác định được lãi suất cơ sở để tham chiếu, mức phí ngân hàng nằm trong lãi suất cho vay và tần suất xác định lại lãi suất cho vay.

#### ***3.4. Xác định thời hạn cho vay***

Căn cứ vào (i) nhu cầu vay vốn, (ii) khả năng trả nợ, (iii) thời hạn sử dụng còn lại của TSBD và (iv) tuổi của khách hàng so với giới hạn về độ tuổi (đối với cho vay tiêu dùng, CBTD thỏa thuận với khách hàng về thời hạn cho vay và thời hạn trả nợ đối với món vay.

### **3.5. Xác định kỳ hạn trả nợ gốc và lãi**

Căn cứ vào thu nhập dùng trả nợ của khách hàng, kỳ hạn trả nợ có thể theo tháng, quý hoặc năm, CBTD thỏa thuận với khách hàng về (i) số kỳ hạn trả nợ (gốc và lãi), (ii) số tiền phải trả từng kỳ hạn, (iii) lịch trả nợ gốc, lãi.

### **3.6. Xem xét điều kiện thanh toán**

CBTD hướng dẫn khách hàng sử dụng hình thức thanh toán thuận tiện nhất, nếu khách hàng có nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài, việc chuyển tiền phải được thực hiện theo quy định về quản lý ngoại hối của NHNNVN và NHCTVN.

## **Bước 4. Lập tờ trình thẩm định cho vay, soạn thảo HĐTD, HDBĐTV và trình phê duyệt cho vay**

### **4.1. Tờ trình thẩm định cho vay, soạn thảo HĐTD, HDBĐTV**

#### **a) CBTD:**

- Lập tờ trình thẩm định cho vay, đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện vay vốn theo quy định của NHCTVN và ghi ý kiến đề xuất (*Tham khảo mẫu tờ trình thẩm định cho vay KHCN – phụ lục số...*)
  - + Nếu đề xuất cho vay, phải ghi rõ: (i) số tiền cho vay, (ii) phương thức cho vay, (iii) thời hạn cho vay, (iv) lãi suất cho vay, (v) lịch trả nợ gốc, lãi và (vi) biện pháp bảo đảm tiền vay.
  - + Nếu đề xuất không cho vay, phải ghi rõ lý do.
- Soạn thảo HĐTD, HDBĐTV phù hợp với quy định hiện hành của NHCTVN, kết quả thẩm định, đề xuất cho vay của mình hoặc chỉnh sửa theo phê duyệt của người /cấp có thẩm quyền (nếu nội dung phê duyệt khác với nội dung đề xuất); hướng dẫn khách hàng ký.
- Trình hồ sơ cho vay cho Lãnh đạo phòng KHCN kiểm soát và nhập dữ liệu vào chương trình trên máy vi tính.
- Thông báo kết quả trình phê duyệt cho khách hàng.

#### **b) Lãnh đạo phòng KHCN:**

- Kiểm tra lại nội dung thẩm định của CBTD, mức độ đáp ứng các điều kiện vay vốn theo quy định của NHCTVN; ghi ý kiến đề xuất.
  - + Nếu đề xuất cho vay, phải ghi rõ: (i) số tiền cho vay, (ii) phương thức cho vay, (iii) thời hạn cho vay, (iv) lãi suất cho vay, (v) lịch trả trả nợ gốc và lãi, (vi) biện pháp bảo đảm tiền vay.
  - + Nếu đề xuất không cho vay, phải ghi rõ lý do.
- Đối chiếu các điều khoản của HĐTD, HDBĐTV với kết quả thẩm định và đề xuất cho vay của mình, ký nháy vào tất cả các trang của HĐTD, HDBĐTV.
- Chuyển hồ sơ (bản sao) do CBTD trình cho Phòng QLRR (trường hợp phải qua Phòng/tổ QLRR).

- Trình hồ sơ cho vay cho người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay quyết định cho vay và nhập dữ liệu vào chương trình trên máy vi tính.
- Nhận lại hồ sơ vay vốn từ người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay, giao CBTD để thông báo kết quả trình phê duyệt cho khách hàng.

Đối với trường hợp (i) bổ sung, chỉnh sửa hồ sơ cho vay hoặc (ii) thẩm định lại hoặc (iii) chỉnh sửa HĐTD, HDBĐTV theo yêu cầu của người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay; CBTD, Lãnh đạo phòng KHCN thực hiện theo trình tự thẩm định, trình phê duyệt cho vay như trên.

#### **4.2. Thẩm định rủi ro tín dụng (trường hợp phải qua Phòng/ tổ QLRR):**

##### **a) CBTĐRR:**

- Nghiên cứu hồ sơ cho vay, dự thảo HĐTD, HDBĐTV do Phòng KHCN cung cấp, tiếp xúc với khách hàng, kiểm tra thực tế (nếu cần) để thu thập thêm thông tin, phát hiện các dấu hiệu rủi ro; lập báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng và dự thảo văn bản tham gia ý kiến về HĐTD, HDBĐTV.
- Trình hồ sơ cho vay, báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng và dự thảo văn bản tham gia ý kiến về HĐTD, HDBĐTV cho Lãnh đạo phòng QLRR.
- Theo dõi, kiểm tra, giám sát việc hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và nhập dữ liệu vào chương trình trên máy vi tính.

##### **b) Lãnh đạo phòng/ tổ QLRR:**

- Kiểm tra lại hồ sơ do CBTĐRR trình, yêu cầu chỉnh sửa (nếu cần) và ký.
- Trình báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng cho người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay.
- Đôn đốc, chỉ đạo CBTĐRR theo dõi, kiểm tra, giám sát việc hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và nhập dữ liệu vào chương trình trên máy vi tính.

#### **4.3. Phê duyệt cho vay và ký HĐTD, HDBĐTV**

Người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay căn cứ nội dung tờ trình thẩm định, đối chiếu đề xuất của Phòng KHCN và Phòng/tổ QLRR (nếu có) với các điều kiện cho vay của NHCTVN và thẩm quyền phán quyết của mình để quyết định:

- Nếu đồng ý, phải ghi rõ: (i) số tiền cho vay, (ii) phương thức cho vay, (iii) thời hạn cho vay, (iv) lãi suất cho vay, (v) cách thức trả nợ gốc và lãi, (vi) biện pháp bảo đảm tiền vay, kiểm tra lại HĐTD, HDBĐTV và ký.
- Nếu không đồng ý, phải ghi rõ quyết định và lý do không cho vay.
- Nếu chưa đủ thông tin để quyết định, có thể yêu cầu Phòng KHCN bổ sung, chỉnh sửa hồ sơ cho vay hoặc thẩm định lại hoặc có thể yêu cầu Phòng/ tổ QLRR thẩm định rủi ro tín dụng.

Người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay ghi ý kiến trên tờ trình và trả lại hồ sơ trình cho Phòng KHCN và Phòng/ tổ QLRR.

Đối với trường hợp cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay là Hội đồng Tín dụng cơ sở; CBTD, Lãnh đạo phòng KHCN, CBTĐRR, Lãnh đạo phòng/ tổ QLRR, Giám đốc và những người liên quan thực hiện theo Quy chế Hội đồng tín dụng NHCTVN. Giám đốc thay mặt Hội đồng Tín dụng cơ sở ký HĐTD, HDBĐTV

## **Bước 5. Công chứng hoặc chứng thực HĐBĐTV; đăng ký GDBĐ; giao nhận giấy tờ của TSBD và/hoặc TSBD**

Trình tự, thủ tục đề nghị công chứng hoặc chứng thực HĐBĐTV, đăng ký GDBĐ và giao nhận giấy tờ của TSBD và /hoặc TSBD thực hiện theo *Quy trình nhận cầm cố, thế chấp của khách hàng hoặc của bên thứ ba* và *Quy trình nhận bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay của NHCTVN*

## **Bước 6. Giải ngân, thu nợ gốc, lãi và kiểm tra, giám sát món vay**

Yêu cầu giải ngân là phải quản lý sao cho khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả và hạn chế thấp nhất mọi rủi ro xảy ra trong quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng. Vì vậy khi giải ngân cần lưu ý một số điểm sau:

Giải ngân và chuyển tiền thanh toán phải đúng mục đích sử dụng tiền vay trên hồ sơ vay vốn của khách hàng; số lượng tiền vay được giải ngân phải phù hợp với kế hoạch và tiến độ sử dụng vốn thực tế của khách hàng. Kiểm tra xác định mục đích sử dụng tiền vay; phương thức thanh toán liên quan đến tiền vay, từ đó quyết định hình thức phát tiền vay bằng tiền mặt, chuyển khoản...nhưng phải đảm bảo nguyên tắc thanh toán trực tiếp giữa người mua và người bán, không qua trung gian. Những trường hợp cho vay chuyển tiền trước, lấy hàng sau, phải kèm theo các điều kiện bảo đảm khác giữa người mua và người bán hoặc người bán hàng phải có tín nhiệm cao (về khả năng tài chính) hoặc CBTD phải trực tiếp giám sát. Tối ưu nhất là thực hiện phương thức thanh toán “mua đứt bán đoạn” (giao hàng và thanh toán cùng lúc). Hạn chế tối đa giải ngân bằng tiền mặt, trong trường hợp giải ngân bằng tiền mặt cần kiểm tra sổ chi tiền mặt để đảm bảo vốn được sử dụng đúng mục đích với hồ sơ.

Quá trình giải ngân, thu nợ gốc, lãi và kiểm tra, giám sát món vay diễn ra theo trình tự sau:

### ***6.1. Giải ngân:***

#### ***a) CBTD:***

- Tiếp nhận hồ sơ đề nghị giải ngân, yêu cầu khách hàng cung cấp chứng từ, giấy tờ liên quan đến mục đích sử dụng tiền vay và giấy nhận nợ.
- Đối chiếu hồ sơ đề nghị giải ngân với các điều kiện giải ngân trong HĐTD. Nếu đủ điều kiện giải ngân, ký vào giấy nhận nợ và trình hồ sơ đề nghị giải ngân cho Lãnh đạo phòng KHCN.
- Làm thủ tục giải ngân vào chương trình trên máy vi tính và chuyển hồ sơ đã được phê duyệt cho Phòng kế toán.

#### ***b) Lãnh đạo phòng KHCN:***

Kiểm tra lại hồ sơ do CBTD trình. Nếu đủ điều kiện giải ngân, ký vào giấy nhận nợ và trình Giám đốc.

#### ***c) Giám đốc:***

Kiểm tra lại hồ sơ do Phòng KHCN trình. Nếu đủ điều kiện giải ngân, ký duyệt giải ngân và trả lại hồ sơ cho Phòng KHCN.

### ***6.2. Thu nợ gốc và lãi***

CBTD theo dõi tiến độ trả nợ thực tế của khách hàng dựa trên lịch trả nợ gốc và lãi, thông báo cho khách hàng về nợ đến hạn; đánh giá khách hàng thông qua các tiêu chí: trả



nợ gốc và lãi theo các kỳ hạn thoả thuận trên HĐTD, nợ quá hạn, nợ gia hạn phát sinh. Tất cả mọi nguồn thu hình thành từ vốn vay ngân hàng và các nguồn tài chính khác đã được khách hàng thoả thuận trong kế hoạch trả nợ đều phải trả nợ ngân hàng; khi có nguồn thu, ngân hàng phải thu hồi nợ ngay, khách hàng không được sử dụng các nguồn vốn dùng trả nợ ngân hàng để quay vòng, sử dụng cho mục đích khác. Để theo dõi thu hồi nợ, CBTD phải mở sổ theo dõi kết hợp với chương trình quản lý trên hệ thống vi tính để theo dõi hàng ngày cho từng khách hàng: những khoản nợ đến hạn, nợ quá hạn gốc/lãi, nợ quá hạn theo thời gian quá hạn, gia hạn nợ, giãn nợ, định lại kỳ hạn nợ, tình hình thu lãi của các khoản nợ, phân loại nợ theo nhóm nợ quy định.

### **6.3. Kiểm tra, giám sát món vay**

Việc kiểm tra và giám sát sử dụng món vay được thực hiện đồng thời với quá trình giải ngân, thu nợ, cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Yêu cầu giám sát và theo dõi nhằm kiểm tra tính hiện thực của kế hoạch trả nợ và khả năng thực hiện, phát hiện dự báo những rủi ro có thể phát sinh; phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề trước khi trở nên nghiêm trọng; nhằm đề xuất các giải pháp kịp thời. Kết quả kiểm tra, kiểm soát đều phải lập biên bản

CBTD thực hiện việc kiểm tra và giám sát sử dụng món vay theo quy định hiện hành của NHCTVN về *Quy trình kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng*. Một số vấn đề chủ yếu cần phải xem xét và kiểm tra:

- Kiểm tra tại cơ sở của khách hàng (Kiểm tra tài sản đảm bảo tiền vay và tình hình sử dụng vốn vay thực tế)
- Theo dõi tình hình thị trường và ngành hàng sản xuất kinh doanh của người vay có ảnh hưởng đến vốn vay của ngân hàng.
- Định kỳ đánh giá lại tài sản thế chấp, nếu giá trị TS cầm cố/ thế chấp giảm so với giá trị lúc cầm cố/ thế chấp thì phải có bổ sung tài sản khác hoặc giảm dư nợ tương ứng.
- Phân tích, đánh giá tình hình SXKD và tình hình tài chính của khách hàng để có nhận xét, đánh giá và áp dụng các biện pháp cho vay, thu nợ, quản lý tín dụng phù hợp.

## **Bước 7. Cơ cấu lại thời hạn trả nợ**

### **7.1. Tiếp nhận hồ sơ, thẩm định cơ cấu lại thời hạn trả nợ**

#### **a) CBTD:**

- Tiếp nhận hồ sơ đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ của khách hàng.
- Kiểm tra tình hình thực tế, lập biên bản kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay; đối chiếu giữa thực tế với đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ và quy định của NHCTVN về điều kiện và thủ tục cơ cấu lại thời hạn trả nợ.
- Lập tờ trình đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ, đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ theo quy định của NHCTVN và ghi ý kiến đề xuất.
  - + Nếu đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ, phải ghi rõ: (i) số tiền đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ, (ii) thời gian cơ cấu lại thời hạn trả nợ.
  - + Nếu đề xuất không cơ cấu lại thời hạn trả nợ, phải ghi rõ lý do.
- Soạn thảo hợp đồng sửa đổi, bổ sung HĐTD, HĐBĐTV phù hợp với kết quả thẩm định, đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ của mình hoặc chỉnh sửa theo phê duyệt của người /cấp có thẩm quyền (nếu nội dung phê duyệt khác với nội dung đề xuất); hướng dẫn khách hàng ký.

- Trình hồ sơ cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho Lãnh đạo phòng KHCN và nhập hồ sơ vào chương trình trên máy vi tính.
- Thông báo kết quả trình phê duyệt cho khách hàng.

**b) Lãnh đạo phòng KHCN:**

- Kiểm tra lại hồ sơ đề nghị của CBTD trình, ghi ý kiến đề xuất.
- Nếu đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ, phải ghi rõ: (i) số tiền cơ cấu lại thời hạn trả nợ, (ii) thời gian cơ cấu lại thời hạn trả nợ.
- Nếu đề xuất không cơ cấu lại thời hạn trả nợ, phải ghi rõ lý do.
- Đối chiếu các điều khoản của hợp đồng sửa đổi, bổ sung với kết quả thẩm định và đề xuất của mình, ký nháy vào tất cả các trang.
- Chuyển hồ sơ (bản sao) cho Phòng/ tổ QLRR (trường hợp phải qua Phòng/ tổ QLRR).
- Trình hồ sơ cho người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay quyết định cơ cấu lại thời hạn trả nợ và điều chỉnh các kỳ hạn nợ hoặc thời hạn cho vay của món vay vào chương trình trên máy vi tính.
- Nhận lại hồ sơ vay vốn từ người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay, giao CBTD để thông báo kết quả trình phê duyệt cho khách hàng.

Đối với trường hợp (i) bổ sung, chỉnh sửa hồ sơ cho vay hoặc (ii) thẩm định lại hoặc (iii) chỉnh sửa HĐTD, HDBĐTV theo yêu cầu của người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay; CBTD, Lãnh đạo phòng KHCN thực hiện theo trình tự thẩm định, trình phê duyệt cơ cấu lại thời hạn trả nợ như trên.

**7.2. Thẩm định rủi ro tín dụng (trường hợp phải qua Phòng/ tổ QLRR)**

**a) CBTĐRR:**

- Nghiên cứu hồ sơ do Phòng KHCN cung cấp, tiếp xúc với khách hàng (nếu cần) để thu thập thêm thông tin, phát hiện các dấu hiệu rủi ro; lập báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng, dự thảo văn bản tham gia ý kiến về hợp đồng sửa đổi, bổ sung HĐTD, HDBĐTV.
- Trình báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng, dự thảo văn bản tham gia ý kiến về hợp đồng sửa đổi, bổ sung HĐTD, HDBĐTV và hồ sơ do Phòng KHCN cung cấp cho Lãnh đạo phòng/ tổ QLRR.

**b) Lãnh đạo phòng/ tổ QLRR:**

- Kiểm tra lại hồ sơ do CBTĐRR trình, yêu cầu chỉnh sửa (nếu cần) và ký.
- Trình báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng cho người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay quyết định cơ cấu lại thời hạn trả nợ.

**7.3. Phê duyệt cơ cấu lại thời hạn trả nợ**

Người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cho vay đối chiếu đề xuất của Phòng KHCN và Phòng/ tổ QLRR (nếu có) với các điều kiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ của NHCTVN và thẩm quyền phán quyết của mình để quyết định:

- Nếu đồng ý, phải ghi rõ: (i) số tiền cơ cấu lại thời hạn trả nợ, (ii) thời gian cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Kiểm tra hợp đồng sửa đổi, bổ sung của HĐTD và HDBĐTV và ký.
- Nếu không đồng ý, phải ghi rõ quyết định và lý do từ chối.

- Nếu chưa đủ thông tin để quyết định, có thể yêu cầu Phòng KHCN bổ sung, chỉnh sửa hồ sơ hoặc thẩm định lại hoặc có thể yêu cầu Phòng/ tổ QLRR thẩm định rủi ro tín dụng.

Người /cấp có thẩm quyền phê duyệt cơ cấu lại thời hạn trả nợ ghi ý kiến trên tờ trình và trả lại hồ sơ cho Phòng KHCN để: (i) phối hợp với Phòng KT thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ hoặc (ii) thông báo lý do từ chối cơ cấu lại thời hạn trả nợ hoặc (iii) yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ.

Đối với trường hợp cấp có thẩm quyền phê duyệt cơ cấu lại thời hạn trả nợ là Hội đồng Tín dụng cơ sở: CBTD, Lãnh đạo phòng KHCN, CBTĐRR, Lãnh đạo phòng QLRR, Giám đốc và những người liên quan thực hiện theo *Quy chế Hội đồng tín dụng NHCTVN*. Giám đốc thay mặt Hội đồng Tín dụng cơ sở ký HĐTD, HDBĐTV sửa đổi, bổ sung.

Trường hợp khoản nợ không trả nợ đúng hạn và không được gia hạn, giãn nợ, khoan nợ...thì phải áp dụng các biện pháp kiên quyết để thu hồi nợ gốc và lãi, kể cả biện pháp phát mại tài sản, thu hồi tài sản, khởi kiện ra cơ quan pháp luật.

### **Bước 8. Giải chấp TSBD, thanh lý HĐTD, HDBĐTV**

8.1. CBTD phối hợp với Phòng KT, Phòng KQ thực hiện việc giải chấp hồ sơ, TSBD và thanh lý HĐTD, HDBĐTV.

8.2. Trình tự, thủ tục giải chấp từng phần hoặc toàn bộ được thực hiện theo *Quy trình nhận cầm cố, thế chấp của khách hàng hoặc của bên thứ ba* và *Quy trình nhận bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay của NHCTVN*.

### **Bước 9: Xử lý tài sản đảm bảo tiền vay để thu hồi nợ vay.**

Trong trường hợp đến hạn trả nợ gốc và/ hoặc lãi mà khách hàng không trả được nợ và không được ngân hàng chấp thuận cơ cấu lại thời hạn trả nợ thì NHCN tiến hành xử lý TSBD để thu hồi nợ vay.

### **Bước 10: Xử lý rủi ro**

Đối với các món nợ đã dùng mọi biện pháp giải quyết nhưng không thu hồi được phải xử lý rủi ro thì căn cứ vào chế độ, văn bản quy định, lập đầy đủ hồ sơ pháp lý, họp Hội đồng tín dụng để xử lý theo thẩm quyền hoặc lập văn bản trình Tổng giám đốc NHCTVN giải quyết.

### **Bước 11. Lưu trữ hồ sơ cho vay**

CBTD lập và lưu giữ đầy đủ, nguyên vẹn hồ sơ cho vay theo *quy định* của NHCTVN; bổ sung kịp thời những hồ sơ, giấy tờ do khách hàng cung cấp hoặc phát sinh trong suốt quá trình cho vay từ khi tiếp nhận hồ sơ đề nghị vay vốn đến khi khách hàng trả hết nợ gốc và lãi.

CBTĐRR lưu giữ toàn bộ hồ sơ do Phòng KHCN cung cấp cùng với báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng của Phòng/ tổ QLRR và các ý kiến gửi Phòng KHCN.

## **2. Quy trình tại trụ sở chính**

- Phòng Kinh doanh dịch vụ tại Trụ sở chính không giải quyết cho vay đối với khách hàng cá nhân.
- Tổng giám đốc NHCTVN không xem xét các món vay tiêu dùng vượt quá khả năng thẩm định, hoặc vượt thẩm quyền quyết định cho vay, cơ cấu lại thời hạn trả nợ của

NHCV, trừ trường hợp sở giao dịch và chi nhánh đề nghị mở rộng địa bàn cho vay tiêu dùng ra khỏi tỉnh/ thành phố trực thuộc trung ương nơi NHCV đóng trụ sở

- Trường hợp vượt thẩm quyền của chi nhánh đối với cho vay phục vụ SXKD, dịch vụ chi nhánh trình Tổng giám đốc NHCTVN giải quyết, quy trình thực hiện như sau:

- **Phòng khách hàng cá nhân:**

- Cán bộ tín dụng kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp của hồ sơ vay vốn, tờ trình của chi nhánh, biên bản họp hội đồng tín dụng cơ sở và thu thập thông tin bổ sung; Tái thẩm định về khách hàng, phương án, dự án vay vốn, biện pháp bảo đảm tiền vay,... Lập tờ trình tái thẩm định cho vay, ghi ý kiến đề xuất trình lãnh đạo phòng.
- Lãnh đạo phòng KHCN kiểm tra, rà soát lại hồ sơ, tờ trình tái thẩm định cho vay, ghi rõ ý kiến đề xuất của mình và trình người có thẩm quyền quyết định cho vay. Chuyển toàn bộ hồ sơ, tờ trình tái thẩm định cho vay cho phòng quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư (theo quy định hoặc người có thẩm quyền quyết định cho vay yêu cầu)
- CBTD dự thảo văn bản trả lời chi nhánh về nội dung phê duyệt của người quyết định cho vay. Lãnh đạo phòng kiểm tra, rà soát lại nội dung văn bản, sau đó trình người có thẩm quyền quyết định cho vay

- **Phòng quản lý rủi ro tín dụng đầu tư:**

- CBTĐRR tiếp nhận tờ trình và hồ sơ khách hàng do Phòng KHCN chuyển đến. Thẩm định rủi ro tín dụng nhằm phát hiện các dấu hiệu rủi ro, đánh giá mức độ rủi ro tín dụng và đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng. CBTĐRR tiến hành thẩm định và lập báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng, trình kèm theo toàn bộ hồ sơ cho lãnh đạo phòng RRTD và ĐT.
- Lãnh đạo phòng kiểm tra, rà soát lại nội dung báo cáo kết quả rủi ro tín dụng của cán bộ, ký và trình người có thẩm quyền quyết định cho vay.

- **Người có thẩm quyền quyết định cho vay:**

- Có thể yêu cầu phòng quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư thực hiện thẩm định rủi ro tín dụng, nếu xét thấy cần thiết.
- Quyết định trên cơ sở tờ trình tái thẩm định cho vay, báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng (nếu có)
- Ký văn bản trả lời chi nhánh.

Tại chi nhánh, sau khi nhận được công văn chỉ đạo của NHCTVN thì thực hiện như nội dung chỉ đạo trong văn bản. Trường hợp văn bản chỉ đạo không đồng ý duyệt cho vay thì CBTD soạn thảo văn bản trả lời khách hàng, chuyển cho lãnh đạo phòng khách hàng kiểm tra và ký nháy sau đó trình Giám đốc chi nhánh ký để gửi thông báo cho khách hàng. Trường hợp văn bản chỉ đạo đồng ý xét duyệt cho vay, chi nhánh thực hiện các nội dung theo văn bản chỉ đạo và ký kết HĐTD và HĐBĐTV, công chứng chứng cứ thực hợp đồng và đăng ký giao dịch bảo đảm, giải ngân như các món cho vay thông thường.

## **Phụ lục 5A**

### **DANH MỤC HỒ SƠ PHÁP LÝ KHCN**

Tuỳ theo yêu cầu vay vốn cụ thể của khách hàng (vay vốn cho tiêu dùng hoặc vay phục vụ sản xuất kinh doanh) CBTD căn cứ vào chế độ, thể lệ tín dụng đề hướng dẫn khách hàng cung cấp những hồ sơ, giấy tờ cho phù hợp với yêu cầu của từng món vay. Danh mục các tài liệu nêu ra ở đây là các hồ sơ chủ yếu, trong quá trình thực hiện CBTD phải thu thập đầy đủ hồ sơ theo quy định hiện hành của NHCT VN.

#### **1. Đối với khách hàng vay vốn phục vụ mục đích tiêu dùng**

- Sổ hộ khẩu thường trú /hoặc giấy tờ chứng minh cư trú thường xuyên (KT3);
- Chứng minh thư;
- Đăng ký kết hôn (nếu người vay có gia đình; nếu đã ly hôn thì phải có quyết định cho phép ly hôn của toà án và xác nhận của UBND xã, phường về việc chưa kết hôn từ ngày có quyết định ly hôn đến thời điểm vay vốn, ..).
- Các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật.

Các loại giấy tờ trên, khách hàng cần xuất trình bản chính để CBTD kiểm tra, đối chiếu với các nội dung đã kê khai trong đơn xin vay vốn, xong trả lại cho khách hàng bản gốc và lưu lại bản sao. CBTD ký xác nhận trên bản sao.

#### **2. Đối với khách hàng vay vốn phục vụ mục đích sản xuất kinh doanh**

- Sổ hộ khẩu thường trú /hoặc giấy tờ chứng minh nơi cư trú thường xuyên (KT3);
- Chứng minh thư;
- Giấy đăng ký kinh doanh;
- Giấy phép hành nghề (đối với ngành nghề quy định phải có giấy phép)
- Giấy tờ xác nhận được giao, thuê, sử dụng đất, mặt nước (đối với hộ nông, lâm, ngư, diêm nghiệp)...
- Giấy phép đánh bắt thủy sản, hải sản, đăng kiểm tàu thuyền (đối với hộ đánh bắt thủy hải sản)
- Các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật

Các loại giấy tờ trên, khách hàng cần xuất trình bản chính để CBTD kiểm tra, đối chiếu với các nội dung đã kê khai trong đơn xin vay vốn, xong trả lại cho khách hàng bản gốc và lưu lại bản sao. CBTD ký xác nhận trên bản sao. Khách hàng vay vốn từ lần thứ hai trở đi không phải gửi các tài liệu trên trừ trường hợp có sự thay đổi, bổ sung vốn, ngành nghề, địa chỉ... phải thông báo, sao gửi NHCV để kịp thời bổ sung hồ sơ.

## **Phụ lục 5B**

### **DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY**

Tuỳ theo nhu cầu vay vốn, mục đích sử dụng tiền vay của khách hàng (mục đích vay vốn), CBTD căn cứ vào chế độ, thể lệ tín dụng thuộc từng loại cho vay để hướng dẫn khách hàng cung cấp những giấy tờ cho phù hợp với yêu cầu của hồ sơ vay vốn đối với từng món vay. Danh mục các tài liệu nêu ra ở đây là các hồ sơ chủ yếu, trong quá trình thực hiện CBTD phải thu thập đầy đủ hồ sơ theo quy định hiện hành của NHCT VN.

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

- a) Giấy đề nghị vay vốn;
- b) Bản sao hợp đồng lao động; Giấy xác nhận là cán bộ /nhân viên và xác nhận mức thu nhập của cơ quan quản lý lao động (đối với cá nhân vay CBCNV);
- c) Hồ sơ chứng minh nguồn thu nhập để trả nợ: Hợp đồng lao động, xác nhận/ giấy tờ chứng minh về thu nhập hàng tháng /thu nhập không thường xuyên của cơ quan quản lý lao động /ngân hàng (trong trường hợp nhận tiền kiều hối); hợp đồng cho thuê nhà/ đất hoặc bất động sản kèm theo giấy chứng nhận sở hữu tài sản cho thuê ...;
- d) Các giấy tờ hỗ trợ khác chứng minh mục đích sử dụng vốn, kế hoạch trả nợ, ví dụ: hợp đồng mua bán, phiếu chào hàng, hồ sơ bản vẽ, thiết kế (đối với xây dựng, sửa chữa nhà, ..), Giấy nhập học và thông báo về mức học phí/ giấy yêu cầu phải chứng minh về khả năng tài chính (đối với cho vay du học và cho vay chứng minh tài chính phục vụ cho du học); hợp đồng bảo hiểm đối với những Tài sản được hình thành từ vốn vay mà theo Pháp luật cần phải mua bảo hiểm, trong đó người thụ hưởng là NHCV trong thời gian vay vốn...
- e) Các giấy tờ có liên quan khác.

#### **2. Hồ sơ khoản vay phục vụ sản xuất kinh doanh, dịch vụ:**

##### **2.1. Hồ sơ phương án vay ngắn hạn**

- a) Giấy đề nghị vay vốn;
- b) Kế hoạch /phương án vay vốn;
- c) Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính trong hai năm gần nhất; tình hình dư nợ ở các TCTD, các tổ chức và cá nhân khác;
- d) Kế hoạch sản xuất kinh doanh và cơ sở tính toán;
- e) Các tài liệu khác.

##### **2.2. Hồ sơ về dự án vay vốn (đối với các khoản vay trung dài hạn /theo dự án đầu tư)**

- Giấy đề nghị vay vốn;
- Báo cáo nghiên cứu khả thi/ Báo cáo đầu tư (nếu dự án chỉ cần lập báo cáo đầu tư);
- Các văn bản, tài liệu, hồ sơ bổ sung khác (tùy theo tính chất, đặc điểm của từng dự án cụ thể và theo yêu cầu của Pháp luật);
- Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính hai năm gần nhất của khách hàng, tình hình dư nợ vay tại các tổ chức tín dụng, tổ chức và cá nhân khác;

- Các tài liệu khác có liên quan đến dự án.

## **Phụ lục 5C**

### **Hướng dẫn các chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính đối với KHCN trong cho vay sản xuất kinh doanh, dịch vụ**

Phân tích, đánh giá chính xác năng lực tài chính của khách hàng nhằm xác định sức mạnh tài chính; khả năng độc lập, tự chủ về tài chính trong kinh doanh; khả năng thanh toán và hoàn trả nợ vay của khách hàng vay vốn, từ đó dự đoán khả năng, xu hướng phát triển kinh doanh dịch vụ của khách hàng trong tương lai. Muốn phân tích được vấn đề này cần phải dựa vào các báo cáo tài chính như: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh – Đối với những khách hàng không hạch toán kế toán cũng phải báo cáo một bảng thống kê về vốn chủ sở hữu, tài sản cố định, tài sản lưu động, hàng tồn kho, nợ phải thu, nợ phải trả đến ngày xin vay và báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh lỗ, lãi. Việc phân tích, đánh giá khách hàng phải thực hiện theo định kỳ, tối thiểu 06 tháng một lần.

Để việc phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính được chính xác, phản ánh đúng tình trạng tài chính của khách hàng thì cần có những số liệu chính xác. Trong báo cáo tài chính, ta khó có thể kiểm tra và rà soát toàn bộ các khoản mục, do đó cần lựa chọn một số hạng mục chủ yếu để kiểm tra như: Tiền mặt, phải thu, hàng tồn kho, nợ phải trả và các khoản đầu tư khác .... Ngoài ra, có thể kiểm tra trực tiếp các file dữ liệu trên máy tính của khách hàng để kiểm tra tính chính xác của các con số mà khách hàng báo cáo.

**Đối với các khoản phải thu:** Các khoản phải thu bao gồm: Phải thu khách hàng, trả trước người bán, phải thu nội bộ, phải thu khác và thuế giá trị gia tăng được khấu trừ, cần bóc tách và đánh giá những khoản phải thu quá hạn, khó đòi, trong hạn nhưng khó có khả năng thanh toán. Nói chung, khách hàng không sẵn sàng cung cấp số liệu này cho ngân hàng, CBTD phải tìm hiểu để đánh giá. CBTD cần xem chi tiết các khoản phải thu khách hàng, phải thu nội bộ, phải thu khác; đối chiếu để xác định là khoản nợ khó đòi hay không khó đòi. CBTD cũng cần đánh giá thêm từ một số thông tin khác như: Hợp đồng, biên bản đối chiếu, xác nhận công nợ....

**Hàng tồn kho:** Cần đánh giá để loại trừ hàng hóa tồn kho ứ đọng, kém mất phẩm chất (nguyên liệu, vật liệu, thành phẩm, hàng hóa, sản phẩm dở dang...). Tùy theo từng loại hình mặt hàng sản xuất kinh doanh, cần đánh giá lượng hàng tồn kho phù hợp tương ứng. Nếu hàng tồn kho quá lớn thì cần tìm hiểu nguyên nhân.

**Nợ phải trả:** Cần lưu ý chi tiết những khoản nợ qua nhiều kỳ nhưng không giảm số dư, cần đối chiếu với các hợp đồng để biết được kỳ hạn đối với từng khoản nợ. Trường hợp nợ quá hạn lâu ngày không thanh toán được thì khả năng thanh toán của khách hàng yếu, uy tín giảm thấp, tình trạng SXKD không tốt.

Dựa trên Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả SXKD, CBTD tính toán và đánh giá một số chỉ tiêu tài chính. Việc phân tích đánh giá các hệ số về tài chính đối với KHCN CBTD tham khảo phụ lục phân tích đánh giá tài chính đối với khách hàng doanh nghiệp.

### **TÓM TẮT CÁC CHỈ TIÊU ĐỂ ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA KHCN VAY VỐN PHỤC VỤ SXKD**



## 1. Hệ số thanh toán ngắn hạn:

Tài sản lưu động và Đầu tư ngắn hạn

Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn đến hạn phải trả

Hệ số này cho biết giá trị TSLĐ và đầu tư ngắn hạn của khách hàng có đủ để đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đến hạn hay không? Hệ số này lớn hơn 1 là chấp nhận được; nếu nhỏ hơn 1, khách hàng đã mất cân đối trong nguồn vốn và sử dụng vốn, một phần vốn lưu động đã được sử dụng để đầu tư TSCĐ hoặc đầu tư tài chính dài hạn. Tuy nhiên, khi phân tích chỉ số này, CBTD phải xem xét kỹ yếu tố nợ phải thu và hàng tồn kho trong TSLĐ để đánh giá.

## 2. Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu

Nợ phải trả

Vốn chủ sở  
hữu

Chỉ số này càng nhỏ càng tốt.

## 3. Hệ số nợ so với tổng tài sản

Nợ phải trả

Tổng tài sản

Chỉ số này càng nhỏ càng tốt

## 4. Hệ số tự tài trợ

Vốn chủ sở hữu

Tổng nguồn vốn

Hệ số này càng lớn càng tốt, thể hiện năng lực tài chính của khách hàng. CBTD căn cứ vào quy định hiện hành của NHCT VN, quy định về Hệ số tự tài trợ của khách hàng để xem xét, quyết định cho vay.

## 5. Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

Doanh thu kỳ hiện tại – Doanh thu kỳ trước

Doanh thu kỳ trước

x 100%

Tỷ lệ này càng lớn càng tốt

## 6. Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận trong kinh doanh

Lợi nhuận kinh doanh kỳ hiện tại – Lợi nhuận kinh doanh kỳ  
trước

x 100%

---

Lợi nhuận kinh doanh kỳ trước

Tỷ lệ này càng lớn càng tốt.

**7. Thời gian dự trữ hàng tồn kho**

Hàng tồn kho bình quân đầu kỳ và cuối kỳ

Gía vốn hàng bán

x 365 ngày

Số ngày dự trữ càng bé càng tốt, thể hiện hàng hóa bán hết nhanh, hiệu quả sử dụng vốn cao.

**8. Thời gian thu hồi công nợ**

Giá trị các khoản phải thu bình quân

Doanh thu thuần

x 365 ngày

Thời gian này càng bé càng tốt.

**9. Tỷ suất lợi nhuận gộp**

Lợi nhuận gộp từ bán hàng

Doanh thu

Tỷ lệ này càng lớn càng tốt.

**10. Suất sinh lời của tài sản (ROA)**

Lãi ròng/lỗ

Bình quân tổng tài sản đầu kỳ và cuối kỳ

**11. Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu**

Lãi ròng/lỗ

Vốn chủ sở hữu bình quân

**Phụ lục 5D**  
**Mẫu tờ trình thẩm định**

Ngân hàng Công thương Việt Nam

Chi nhánh .....

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày ..... tháng ..... năm...

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG**  
*(Áp dụng đối với khách hàng cá nhân vay ngắn hạn  
để thực hiện phương án SXKD và Dịch vụ)*

**A. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG**

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

**B. NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG**

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

**C. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY VỐN**

1. Kết quả thẩm định hồ sơ và mục đích vay vốn của khách hàng

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

2. Kết quả thẩm định và nhận xét về tư cách năng lực pháp lý, kinh nghiệm và năng lực điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng

## **D. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH**

1. Tên phương án vay vốn
2. Mục đích xin vay
3. Tổng nhu cầu để thực hiện phương án
4. Các nguồn vốn khác tham gia vào phương án... (trong đó vốn tự có của khách hàng...)
5. Nguồn và khả năng cung cấp vật tư, nguyên vật liệu, hàng hoá, .. (đầu vào)
6. Thị trường và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ
7. Khả năng thực hiện phương án (khả năng về công nghệ, máy móc thiết bị, trình độ quản lý, trình độ tay nghề, ...)

## **E. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ & KHẢ NĂNG TRẢ NỢ VAY**

1. Nêu và nhận xét về các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế dự tính.
2. Phương án cho vay, thu nợ (phương thức, hình thức và thời gian phát tiền vay, các nguồn và thời gian trả nợ vốn vay của phương án, ..)

## **F. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH VỚI CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH - TÍN DỤNG**

Nêu các quan hệ giao dịch của khách hàng với các tổ chức tài chính - tín dụng (Cụ thể về tình hình dư nợ, tính chất của dư nợ, dư tiền gửi và các dịch vụ khác)

## **G. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY**

1. Hình thức bảo đảm tiền vay, các điều kiện bảo đảm tiền vay
2. Giá trị của bảo đảm tiền vay
3. Nhận định, phân tích, đánh giá về tài sản bảo đảm

## **H. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG & XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG**

Lấy kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng theo hướng dẫn về chấm điểm tín dụng đối với KHCN.

## **L. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG**

1. Đưa ra kết luận tình hình hoạt động SXKD và tài chính của khách hàng, tính khả thi của phương án, mức độ đáp ứng của tài sản bảo đảm tiền vay và kết luận liệu khách hàng đáp ứng đủ hay không đủ điều kiện vay hay không.
2. Ý kiến đề xuất
  - Đề nghị duyệt cho vay /không duyệt cho vay (lý do, ..)
  - Phương thức cho vay:
  - Số tiền cho vay:
  - Thời hạn cho vay:
  - Lãi suất cho vay:
  - Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

## **M. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

1. Đưa ra kết luận liệu khách hàng đáp ứng đủ hay không đủ điều kiện vay.
2. Đề nghị duyệt/ không duyệt cho vay
  - Đề nghị duyệt cho vay/ không duyệt cho vay (cụ thể lý do)
  - Phương thức cho vay:
  - Số tiền cho vay:
  - Thời hạn cho vay:
  - Lãi suất cho vay:
  - Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

#### **O. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NHCV HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

Đồng ý /không đồng ý cho vay

- Phương thức cho vay:
- Số tiền cho vay:
- Thời hạn cho vay:
- Lãi suất cho vay:
- Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

#### **HỒ SƠ KÈM THEO**

- Các tài liệu theo hướng dẫn về danh mục hồ sơ pháp lý khách hàng và hồ sơ hồ sơ khoản vay (theo phụ lục....)
- Các hồ sơ khác có liên quan (nếu có)

**Phụ lục 5E**  
**Mẫu tờ trình thẩm định**

Ngân hàng Công thương Việt Nam

Chi nhánh.....

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày ..... tháng ..... năm....

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG**  
*(Áp dụng đối với khách hàng cá nhân vay tiêu dùng)*

**A. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG**

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

**B. NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG**

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

**C. NGUỒN TRẢ NỢ VAY**

1. Các nguồn thu nhập (Từ hoạt động sản xuất kinh doanh, từ lương, từ cho thuê nhà, từ đầu tư cổ phiếu, đầu tư khác)
2. Các khoản chi trong gia đình
3. Chênh lệch giữa thu nhập và chi phí
4. Thu nhập có thể dùng để hoàn trả vốn vay

**D. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH VỚI CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH - TÍN DỤNG**

Nêu các quan hệ giao dịch của khách hàng với các tổ chức tài chính - tín dụng (Cụ thể về tình hình dư nợ, tính chất của dư nợ, dư tiền gửi và các dịch vụ khác)

**E. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY**

1. Hình thức bảo đảm tiền vay, các điều kiện bảo đảm tiền vay

2. Giá trị của bảo đảm tiền vay
3. Nhận định, phân tích, đánh giá về tài sản bảo đảm

## **F. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG & XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG**

Lấy kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng theo hướng dẫn Chấm điểm tín dụng đối với khách hàng cá nhân.

## **G. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG**

1. Đưa ra kết luận về khách hàng và tình hình tài chính của khách hàng, mức độ đáp ứng của tài sản bảo đảm tiền vay và kết luận liệu khách hàng đáp ứng đủ hay không đủ điều kiện vay.
2. Ý kiến đề xuất
  - Đề nghị duyệt cho vay /không duyệt cho vay (lý do, ..)
  - Phương thức cho vay:
  - Số tiền cho vay:
  - Thời hạn cho vay:
  - Lãi suất cho vay:
  - Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

## **H. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

1. Đưa ra kết luận liệu khách hàng đáp ứng đủ hay không đủ điều kiện vay.
2. Đề nghị duyệt /không duyệt cho vay
  - Đề nghị duyệt cho vay /không duyệt cho vay (cụ thể lý do)
  - Phương thức cho vay:
  - Số tiền cho vay:
  - Thời hạn cho vay:
  - Lãi suất cho vay:
  - Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

## **I. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NHCV HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

Đồng ý /không đồng ý cho vay

- Phương thức cho vay:
- Số tiền cho vay:
- Thời hạn cho vay:
- Lãi suất cho vay:
- Cách thức trả nợ gốc, lãi tiền vay:

## **HỒ SƠ KÈM THEO**

- Các tài liệu theo hướng dẫn về danh mục hồ sơ pháp lý khách hàng và hồ sơ hồ sơ khoản vay (theo phụ lục....)
- Các hồ sơ khác có liên quan (nếu có)

## **Phụ lục 5F**

### **PHẦN CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN**

Việc chấm điểm tín dụng đối với KHCN được thực hiện nhằm hỗ trợ NHCV trong việc ra quyết định cho vay, giám sát và đánh giá khách hàng, lường trước những dấu hiệu xấu về chất lượng khoản vay và có những biện pháp đối phó kịp thời. Trong quá trình chấm điểm tín dụng, cán bộ chấm điểm tín dụng, CBTD sử dụng các bảng tiêu chuẩn đánh giá các tiêu chí và sử dụng trọng số để thể hiện mức độ quan trọng của từng chỉ tiêu. Để việc chấm điểm tín dụng đối với khách hàng cá nhân được chính xác, CBCĐTD thực hiện theo các bước sau:

**Bước 1:** Thu thập thông tin (Thực hiện như bước thẩm định khách hàng/ phương án vay vốn/ phương án SXKD/ Tài sản đảm bảo)

**Bước 2:** Chấm điểm các thông tin về nhân thân:

Đối với khách hàng là cá nhân/ hộ gia đình vay vốn cho mục đích tiêu dùng thì sử dụng mẫu phụ lục số 6F01. Thang điểm cao nhất là 100 điểm.

Đối với khách hàng là cá nhân/ hộ gia đình vay vốn cho mục đích sản xuất kinh doanh, dịch vụ thì sử dụng mẫu phụ lục số 6F02. Thang điểm cao nhất là 100 điểm.

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

Về tiêu chí Quan hệ với ngân hàng, CBCĐTD sử dụng mẫu phụ lục số 6F03. Thang điểm cao nhất là 100 điểm.

**Bước 4:** Tổng hợp điểm.

CBCĐTD tổng hợp điểm bằng cách: Cộng tổng số điểm sau khi nhân trọng số với tổng điểm theo từng chỉ tiêu ở bước 2 và bước 3,

Trọng số áp dụng:

- Đối với cho vay tiêu dùng:
  - Các tiêu chí ở Bảng chấm điểm nhân thân trong số áp dụng là 60%.
  - Tiêu chí quan hệ với Ngân hàng, tỷ số áp dụng là 40%.
- Đối với cho vay SXKD, dịch vụ và đầu tư phát triển:
  - Tiêu chí nhân thân, tỷ số áp dụng là 50%;
  - Tiêu chí quan hệ với Ngân hàng, tỷ số áp dụng là 50%.

**Ví dụ:**

- Đối với một món vay tiêu dùng, tổng điểm số theo tiêu chí Thông tin về nhân thân sau khi chấm được là 70 điểm, tổng điểm theo tiêu chí Quan hệ với ngân hàng là 80 điểm, thì tổng số điểm cuối cùng của khách hàng sẽ là:  $(70 \times 60\%) + (80 \times 40\%) = 74$  điểm.
- Đối với một món vay phục vụ sản xuất kinh doanh dịch vụ, tổng số điểm theo tiêu chí Thông tin về nhân thân và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh là 80 điểm, tổng số điểm theo tiêu chí quan hệ với ngân hàng là 90 điểm thì tổng số điểm cuối cùng của khách hàng sẽ là:  $(80 \times 50\%) + (90 \times 50\%) = 85$  điểm.



**Bước 5:** Đánh giá rủi ro tín dụng theo kết quả xếp hạng khách hàng

Sau khi có được điểm số cuối cùng của khách hàng thì CBCĐTD tiến hành xếp hạng khách hàng cá nhân thành 10 hạng tương ứng với điểm số và mức độ rủi ro như sau:

STT	Điểm số	Hạng KH	Đặc điểm	Mức độ rủi ro	Mức độ đáp ứng tín dụng
1	91 - 100	Aa <sup>+</sup>	Tình hình tài chính lành mạnh, thu nhập ổn định, công việc/ tình hình hoạt động SXKD tốt, ổn định, đạo đức tín dụng cao, khả năng trả nợ tốt	Rất thấp	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng tùy thuộc vào phương án bảo đảm cho khoản tín dụng
2	81 - 90	Aa	Tình hình tài chính lành mạnh, thu nhập ổn định, công việc/ tình hình hoạt động SXKD tốt, ổn định, đạo đức tín dụng cao, khả năng trả nợ tốt	Rất thấp nhưng về dài hạn cao hơn khách hàng loại Aa <sup>+</sup>	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng tùy thuộc vào phương án bảo đảm cho khoản tín dụng
3	71 - 80	Aa-	Tình hình tài chính tương đối ổn định/ hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả nhưng có những hạn chế nhất định, Đạo đức tín dụng tốt và cũng là khách hàng có triển vọng	Thấp	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng tùy thuộc vào phương án vay vốn và tài sản bảo đảm cho khoản tín dụng có tính thanh khoản cao.
4	61 - 70	Bb <sup>+</sup>	Khách hàng được đánh giá tương đối tốt và có triển vọng trong ngắn hạn	Trung bình	Cấp tín dụng với hạn mức tùy thuộc vào phương án vay vốn và tài sản bảo đảm tiền vay phải có tính thanh khoản cao.
5	51 - 60	Bb	Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn. Hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ bị ảnh hưởng, tác động.	Trung bình, khả năng trả nợ gốc và lãi trong tương lai ít được đảm bảo hơn khách hàng loại Bb <sup>+</sup>	Có thể cấp tín dụng nhưng phải xem xét kỹ lưỡng hiệu quả phương án vay vốn và tài sản bảo đảm tiền vay phải có tính thanh khoản cao.

6	41 - 50	Bb-	Khả năng tự chủ về tài chính thấp, công việc không ổn định/ hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao	Cao hơn mức trung bình, do khả năng tự chủ về tài chính thấp, nếu tình hình tài chính/ hoạt động SXKD của khách hàng không được cải thiện thì về lâu dài ngân hàng sẽ gặp khó khăn.	Không khuyến khích mở rộng tín dụng mà tập trung thu nợ. Nếu cấp tín dụng thì phải xem xét kỹ phương án vay vốn và TSBĐ phải có tính thanh khoản cao và được xử lý ngay nếu có rủi ro.
7	31 - 40	Cc <sup>+</sup>	Năng lực tài chính yếu, thu nhập không cao và không ổn định/ hiệu quả hoạt động SXKD thấp và có nhiều biến động, thua lỗ trong thời gian 01 năm gần đây và hiện tại đang cố gắng để cải thiện khả năng sinh lời/ cải thiện thu nhập	Cao; xác suất vi phạm hợp đồng tín dụng cao, nếu không có những biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.	Từ chối cấp tín dụng hoặc ngừng cấp tín dụng, tập trung thu hồi nợ.
8	21 - 30	Cc	Thu nhập thấp/ Hiệu quả hoạt động SXKD thấp, bị thua lỗ	Rất cao, khả năng trả nợ ngân hàng kém, nếu không có những biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.	Từ chối cấp tín dụng, tập trung thu hồi nợ.
9	11 - 20	Cc-	Thu nhập thấp/ hiệu quả hoạt động SXKD kém và rất khó có khả năng cải thiện.	Rất cao, ngân hàng sẽ phải mất nhiều thời gian và công sức để thu hồi vốn cho vay, ngân hàng có nguy cơ mất vốn.	Từ chối cấp tín dụng, tập trung thu hồi nợ ở mức tối đa.

10	Từ 10 trở xuống	C	Khách hàng không có công việc ổn định, thu nhập thấp và không ổn định/ Hoạt động SXKD bị thua lỗ kéo dài, tài chính yếu kém, có nợ khó đòi, năng lực quản lý kém	Đặc biệt cao, ngân hàng hầu như sẽ không thể thu hồi được vốn cho vay.	Từ chối cấp tín dụng, sử dụng biện pháp mạnh để thu hồi nợ, kể cả phát mại TSBĐ để thu hồi nợ
----	-----------------	---	--	--	---

## **CHƯƠNG VI**

### **QUY TRÌNH**

#### **CẤP VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG ĐỐI VỚI TỔ CHỨC KINH TẾ.**

#### **1. MỤC ĐÍCH, YÊU CẦU.**

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

Quy trình này được soạn thảo dựa trên các văn bản pháp lý cập nhật đến ngày 30/06/2007 liên quan đến quá trình cấp, quản lý tín dụng do Quốc Hội, Chính Phủ, NHNN và NHCT Việt Nam ban hành.

#### **2. PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH VÀ ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG.**

##### **2.1. Phạm vi điều chỉnh.**

##### **2.1.1. Quy trình này được sử dụng để:**

- (i) Là công cụ hỗ trợ về mặt kỹ thuật để phân tích, đánh giá và quản lý Giới hạn tín dụng, khoản tín dụng đối với khách hàng là tổ chức kinh tế trong hệ thống Ngân hàng Công thương;
- (ii) Là quy trình chuẩn cấp và quản lý tín dụng, làm cơ sở xây dựng các quy trình cấp tín dụng cụ thể.
- (ii) Áp dụng để thực hiện cấp tín dụng đối với những trường hợp chưa có quy trình cụ thể;

##### **2.1.2. Đối với các sản phẩm tín dụng đã có quy trình ISO, việc cấp tín dụng được thực hiện theo quy trình ISO đó.**

##### **2.2. Đối tượng áp dụng.**

Trụ sở chính, Sở Giao dịch, Chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch trực thuộc chi nhánh Ngân hàng Công thương thực hiện việc cấp và quản lý tín dụng đối với các tổ chức kinh tế (không bao gồm các tổ chức tín dụng).

#### **3. CÁC NỘI DUNG CƠ BẢN LIÊN QUAN ĐẾN CẤP VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG**

- 3.1. Cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, bảo lãnh ngân hàng (không bao gồm trường hợp khách hàng ký quỹ 100% giá trị bảo lãnh, L/C) và các nghiệp vụ khác.
- 3.2. NHCT cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, bao gồm:
  - 3.2.1. Doanh nghiệp, hợp tác xã, tổ hợp tác thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam.
  - 3.2.2. Doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài.
  - 3.2.3. Đơn vị sự nghiệp công lập
  - 3.2.4. Ủy ban nhân dân cấp tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.
  - 3.2.5. Và các tổ chức kinh tế khác theo quy định của NHCT Việt Nam.
- 3.3. NHCT cấp tín dụng cho các khách hàng đáp ứng được các điều kiện cấp tín dụng đối với từng sản phẩm tín dụng cụ thể theo các quy định hiện hành của Quốc hội, Chính Phủ, NHNN và NHCT Việt Nam.
- 3.4. Các trường hợp hạn chế cấp tín dụng :
  - 3.9.1. Tổ chức kiểm toán có trách nhiệm kiểm toán tại hệ thống NHCT.
  - 3.9.2. Khách hàng có một trong những đối tượng quy định sau đây sở hữu trên 10% vốn điều lệ của doanh nghiệp đó.
    - (i) Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó tổng giám đốc, Trưởng phòng khách hàng tại trụ sở chính; Giám đốc, Phó giám đốc chi nhánh, Trưởng, phó trưởng phòng giao dịch; Trưởng, phó trưởng điểm giao dịch.
    - (ii) Cán bộ, nhân viên của NHCT thực hiện nhiệm vụ thẩm định.
    - (iii) Bố, Mẹ, vợ, chồng, con của các trường hợp tại điểm i, tiết này.
- 3.5. Những nhu cầu vốn không được cho vay.
  - 3.9.1. Để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.
  - 3.9.2. Để thanh toán các chi phí thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm.
  - 3.9.3. Để đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm.
  - 3.9.4. Và các trường hợp khác do NHCT Việt Nam quy định.
- 3.6. Giới hạn tín dụng tối đa NHCT được phép cấp cho một khách hàng, một nhóm khách hàng.
  - 3.9.1. Đối với một khách hàng.
    - Giới hạn cho vay và bảo lãnh không vượt quá 25% vốn tự có của NHCT.
    - Giới hạn cho vay không vượt quá 15% vốn tự có của NHCT, trường hợp khách hàng thuộc đối tượng hạn chế tín dụng, giới hạn cho vay không được vượt quá 5% vốn tự có của NHCT.
    - Giới hạn bảo lãnh không vượt quá 15% vốn tự có của NHCT
    - Giới hạn chiết khấu giấy tờ có giá (không bao gồm giấy tờ có giá do NHCT, Chính Phủ phát hành) không vượt quá 15% vốn tự có của NHCT.

- Giới hạn bao thanh toán không vượt quá 15% vốn tự có của NHCT.
  - Giới hạn chiết khấu các công cụ chuyển nhượng không vượt quá 15% vốn tự có của NHCT.
- 3.9.2. Đối với một nhóm khách hàng liên quan.
- Giới hạn cho vay và bảo lãnh không vượt quá 60% vốn tự có của NHCT.
  - Giới hạn cho vay không vượt quá 50% vốn tự có của NHCT.
- 3.7. Các đối tượng phải thẩm định rủi ro tín dụng độc lập
- Các trường hợp cấp giới hạn tín dụng, sản phẩm tín dụng do Tổng giám đốc quy định.
  - Các trường hợp cấp giới hạn tín dụng, sản phẩm tín dụng mà người quyết định tín dụng xét thấy cần thiết phải thẩm định rủi ro tín dụng.
- 3.8. Độc lập giữa thẩm định tín dụng, thẩm định rủi ro tín dụng và quyết định tín dụng.
- 3.9.1. Thẩm định tín dụng
- Việc thẩm định tín dụng do cán bộ và lãnh đạo phòng kinh doanh dịch vụ, phòng khách hàng, phòng Giao dịch; điểm Giao dịch thực hiện. Trường hợp cần thiết hoặc pháp luật có quy định thì thuê cơ quan có chức năng để thẩm định.
  - Những người thẩm định phải đảm bảo tính độc lập, khách quan; chịu trách nhiệm về nội dung thẩm định và ý kiến đề xuất của mình. Trường hợp thuê cơ quan chức năng thẩm định thì trong hợp đồng ghi rõ cơ quan thẩm định phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về kết quả thẩm định của mình.
- 3.9.2. Thẩm định rủi ro tín dụng
- Việc thẩm định rủi ro tín dụng do cán bộ và lãnh đạo phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư; phòng (tổ) Quản lý rủi ro thực hiện.
  - Những người thẩm định rủi ro tín dụng phải bảo đảm tính độc lập, khách quan. Chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định rủi ro tín dụng và đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng.
- 3.9.3. Quyết định tín dụng.
- Quyết định tín dụng do người có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng thực hiện, trong phạm vi thẩm quyền được giao và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
  - Hội đồng tín dụng chịu trách nhiệm về quyết định cho vay theo quy chế Hội đồng tín dụng hiện hành.
  - Người quyết định cấp tín dụng không đồng thời là người tham gia thẩm định tín dụng và thẩm định rủi ro đối với khoản tín dụng đó.
- 3.9. Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng.
- 3.9.1. Hội đồng quản trị: Thông qua hoặc ủy quyền cho người có trách nhiệm thông qua khoản cho vay và tổng các khoản cho vay theo đề nghị của Hội đồng tín dụng trụ sở chính.
- 3.9.2. Hội đồng tín dụng trụ sở chính: thẩm quyền theo quy chế Hội đồng tín dụng và các quy định khác có liên quan.

- 3.9.3. Tổng giám đốc: dưới mức thẩm quyền của Hội đồng tín dụng trụ sở chính.
- 3.9.4. Trưởng phòng khách hàng trụ sở chính: dưới mức thẩm quyền của Tổng giám đốc và theo uỷ quyền của Tổng giám đốc.
- 3.9.5. Hội đồng tín dụng cơ sở: theo uỷ quyền của Tổng giám đốc.
- 3.9.6. Giám đốc chi nhánh : dưới mức thẩm quyền Hội đồng tín dụng cơ sở.
- 3.9.7. Trưởng phòng giao dịch, trưởng điểm giao dịch : dưới mức thẩm quyền của giám đốc chi nhánh và trong phạm vi thẩm quyền được giao.

#### **4. CÁC BỘ PHẬN LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CẤP, QUẢN LÝ TÍN DỤNG.**

- Chi nhánh bao gồm: Hội đồng tín dụng cơ sở, Giám đốc (Phó giám đốc), Các phòng khách hàng, Phòng (tổ) quản lý rủi ro, Phòng (tổ) thanh toán xuất nhập khẩu, Phòng kế toán giao dịch, Phòng giao dịch, Điểm giao dịch.
- Trụ sở chính bao gồm: Hội đồng Quản trị (người được Hội đồng quản trị uỷ quyền), Hội đồng tín dụng trụ sở chính, Tổng Giám đốc (Phó Tổng giám đốc), Các phòng khách hàng, Phòng kinh doanh - dịch vụ, Phòng quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư, Phòng thanh toán xuất nhập khẩu.
- Chính Phủ, Ngân hàng Nhà Nước.

#### **5. NỘI DUNG QUY TRÌNH.**

NHCTD xác định GHTD trước / hoặc đồng thời với cung cấp các sản phẩm tín dụng (cho vay, bảo lãnh, L/C,...).

##### **5.1. Tìm kiếm, tiếp thị khách hàng.**

##### **5.1.1. Tìm kiếm, tiếp thị khách hàng mới.**

- Bước 1: Lập kế hoạch tìm kiếm, tiếp thị khách hàng:
  - + Các phòng khách hàng lập kế hoạch tìm kiếm, tiếp thị khách hàng mới trên cơ sở tình hình kinh tế địa phương, mục tiêu, định hướng và kế hoạch tăng trưởng dư nợ và phát triển dịch vụ của NHCTD và đăng ký chỉ tiêu kế hoạch với Ban lãnh đạo NHCTD.
  - + Trưởng phòng khách hàng tổ chức triển khai đến các lãnh đạo Phòng phụ trách và cán bộ tín dụng.
- Bước 2: Chuẩn bị các thông tin trước khi gặp gỡ, tiếp xúc khách hàng.
  - + Cán bộ tín dụng làm công tác tiếp thị khách hàng phải nắm vững:
    - ✓ Mục tiêu, chiến lược, chính sách tín dụng và các quy định hiện hành về cấp tín dụng, bảo đảm tiền vay của NHNN và NHCT Việt Nam.
    - ✓ Các sản phẩm dịch vụ, tính ưu việt của các sản phẩm dịch vụ của NHCT so với các Ngân hàng khác.
    - ✓ Tiêu chuẩn khách hàng mục tiêu của NHCTD trong từng thời kỳ.
  - + CBTD tìm kiếm các thông tin cơ bản về khách hàng (*thông qua các hiệp hội, đối tác của khách hàng, các phương tiện truyền thông như internet, đài, báo, ... và các nguồn thông tin khác*), để dự đoán nhu cầu sản phẩm dịch vụ tài chính của khách hàng và xem xét khả năng đáp ứng của NHCT, lập danh sách khách hàng cần tiếp

thị và báo cáo, trình lãnh đạo Phòng các nội dung cần trao đổi, thoả thuận với từng khách hàng.

- + Lãnh đạo phòng khách hàng xem xét, bổ sung, hoàn thiện kế hoạch tiếp thị khách hàng của CBTD, báo cáo người quyết định đề xin ý kiến chỉ đạo (nếu cần thiết) và lên kế hoạch tiếp thị.
- **Bước 3:** Thực hiện tiếp thị khách hàng.
- + Cung cấp các thông tin về sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng thông qua các chương trình quảng bá, giới thiệu sản phẩm, hội nghị khách hàng, gửi thư giới thiệu.
- + Liên hệ và hẹn gặp khách hàng: Bằng thư, điện thoại, facimile, hoặc qua người trung gian.
- + Gặp gỡ khách hàng: Tùy theo từng trường hợp khách hàng cụ thể để bố trí lãnh đạo Phòng, Ban giám đốc Chi nhánh cùng gặp gỡ với khách hàng. Tại cuộc gặp gỡ ban đầu nên thảo luận sơ bộ các nội dung liên quan đến các sản phẩm, dịch vụ, đồng thời hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.
- **Bước 4:** Lưu giữ các thông tin và lập báo cáo tiếp thị khách hàng.
- + CBTD lập báo cáo về các cuộc gặp gỡ với khách hàng. Báo cáo phải chi tiết các nội dung về nhu cầu của khách hàng, khả năng đáp ứng của NHCT ở thời điểm hiện tại, đồng thời cần chỉ rõ các sản phẩm, dịch vụ mà NHCT chưa thể đáp ứng được (nếu có) để đề xuất các bộ phận liên quan triển khai phát triển các sản phẩm, dịch vụ.
- + Lãnh đạo Phòng lập báo cáo tổng hợp về các cuộc gặp đã thực hiện, số lượng các cuộc gặp thành công và không thành công, kết quả triển khai các công việc sau các cuộc gặp gỡ.
- + CBTD phải lưu giữ toàn bộ hồ sơ liên quan đến việc tiếp thị khách hàng

#### **5.1.2. *Phát triển quan hệ với khách hàng hiện tại.***

- CBTD cần thường xuyên nắm bắt nhu cầu sản phẩm, dịch vụ, kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng, báo cáo lãnh đạo phòng để kịp thời triển khai chính sách chăm sóc khách hàng có hiệu quả.
- Mỗi CBTD cần lưu giữ nhật ký quan hệ khách hàng do mình phụ trách, trong đó cần ghi chép đầy đủ các thông tin về quan hệ giao dịch với khách hàng như nhu cầu tín dụng, thời điểm phát sinh nhu cầu, sự tuân thủ các cam kết trong các hợp đồng cấp tín dụng, chính sách chăm sóc khách hàng đã và đang áp dụng...
- Thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng thường xuyên, hỗ trợ, tư vấn cho khách hàng về các lĩnh vực kinh doanh, tài chính, nắm bắt động thái lôi kéo khách hàng của các Ngân hàng khác trên địa bàn. Đồng thời, xem xét, đánh giá các sản phẩm, dịch vụ đang cung cấp để điều chỉnh thích hợp

### **5.2. Thu thập thông tin; hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.**

#### **5.2.1. Cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.**

- ***Đối với khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu:*** hướng dẫn khách hàng thiết lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng (*phụ lục 7B - hồ sơ đề nghị cấp tín dụng*) và cung cấp những thông tin cần thiết theo quy định của NHCT.

- **Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng:** hướng dẫn khách hàng bổ sung, hoàn thiện hồ sơ theo yêu cầu (*phụ lục 7B - hồ sơ đề nghị cấp tín dụng*) và các thông tin cần thiết theo quy định của NHCT.

#### 5.2.2. Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.

- CBTD tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng/ NHCTD cấp dưới/ NHCTD cấp trên, đối chiếu và kiểm tra tính xác thực, đầy đủ, hợp pháp và hợp lệ của hồ sơ, báo cáo LDPKH về tình trạng hồ sơ.
- + Nếu hồ sơ đầy đủ, đúng quy định, CBTD báo cáo LDPKH để tiếp tục tiến hành các bước tiếp theo của quy trình.
- + Nếu hồ sơ chưa đầy đủ, CBTD yêu cầu khách hàng / NHCTD cấp dưới bổ sung hồ sơ, tiếp nhận và kiểm tra các hồ sơ bổ sung cho đến khi hồ sơ của khách hàng đầy đủ và đúng quy định, báo cáo LDPKH để tiếp tục thực hiện các bước tiếp theo của quy trình.
- + Trường hợp khách hàng có quan hệ giao dịch đồng thời với nhiều chi nhánh NHCT, CBTD tái thẩm định tại trụ sở chính phải thu thập thông tin và tổng hợp đề xuất của tất cả các chi nhánh liên quan để đề xuất tín dụng tổng thể đối với khách hàng đó
- Việc tiếp nhận hồ sơ, phải đảm bảo nguyên tắc sau:
  - + Các loại giấy tờ theo quy định là bản chính thì phải nhận bản chính.
  - + Các loại giấy tờ theo quy định là bản sao công chứng thì phải nhận bản sao công chứng.
  - + Các loại giấy tờ theo quy định chỉ cần bản sao thì phải đối chiếu với bản gốc và phải ký xác nhận.
- CBTD lập phiếu giao nhận hồ sơ, trong đó nêu rõ ngày tháng nhận đủ hồ sơ để có cơ sở xác minh nguyên nhân chậm trễ (nếu có) trong giải quyết đề nghị cấp tín dụng (*Mẫu phiếu giao nhận hồ sơ thực hiện theo hướng dẫn tại Phụ đính 7B3*)

#### 5.2.3. Sao gửi hồ sơ cho các phòng liên quan

- Trường hợp khoản cấp tín dụng phải thẩm định rủi ro tín dụng độc lập theo quy định, CBTD sao gửi Phòng quản lý rủi ro một số tài liệu sau:
  - + Hồ sơ khách hàng: Đối với khách hàng lần đầu thẩm định rủi ro tín dụng độc lập thì sao gửi toàn bộ, đối với khách hàng đã từng thẩm định rủi ro độc lập thì sao gửi những hồ sơ có thay đổi so với đã cung cấp trước đó (nếu có)
  - + Phương án SXKD/ dự án đầu tư và các tài liệu liên quan.
  - + Hồ sơ tài sản bảo đảm (nếu có)
- Trường hợp phải kiểm tra, xác định rủi ro tài trợ thương mại liên quan đến khoản tín dụng, CBTD sao gửi phòng (tổ) TTXNK các tài liệu phục vụ cho việc kiểm tra, xác định rủi ro tài trợ thương mại theo quy định và quy trình hiện hành của NHCT.
- Các phòng liên quan có thể đề nghị Phòng khách hàng thu thập bổ sung các hồ sơ còn thiếu và thông tin liên quan, giải thích các nội dung chưa rõ... thông qua làm việc, hoặc trao đổi với khách hàng.

#### 5.2.4. Đánh giá sơ bộ về khả năng đáp ứng các điều kiện cấp tín dụng.



- Trên cơ sở các hồ sơ, thông tin do khách hàng cung cấp và các thông tin thu thập được từ các nguồn khác, CBTD đánh giá sơ bộ về khả năng đáp ứng các điều kiện cấp tín dụng để báo cáo với LDPKH:
- + Xem xét mục đích đề nghị cấp tín dụng của khách hàng
  - ✓ Đối chiếu nhu cầu đề nghị cấp tín dụng với danh mục những hàng hoá bị cấm lưu thông, dịch vụ bị cấm thực hiện theo quy định của pháp luật.
  - ✓ Kiểm tra sự phù hợp giữa mục đích đề nghị cấp tín dụng của khách hàng với ngành nghề ghi trong đăng ký kinh doanh và chính sách, quy định về cho vay, bảo lãnh, mở, thanh toán L/C, ... của NHCT.
  - ✓ Đối với trường hợp cấp tín dụng bằng ngoại tệ, kiểm tra sự phù hợp với pháp lệnh quản lý ngoại hối và các quy định của Chính Phủ, NHNN.
- + Thời hạn hoạt động còn lại của doanh nghiệp (nếu có) so với thời hạn đề nghị cấp tín dụng.
- + Sự phù hợp và khớp đúng của các số liệu phản ánh tình hình hoạt động của doanh nghiệp luân chuyển qua các năm.
- + Quyền hạn, trách nhiệm của người đại diện tham gia ký kết các văn bản, tài liệu, đề nghị/ thoả thuận với NHCTD (thông qua Điều lệ doanh nghiệp, Biên bản Đại hội cổ đông và Nghị quyết HĐQT, Nghị quyết Hội đồng thành viên, Giấy uỷ quyền (nếu có)).
- + Kiểm tra sơ lược khả năng đáp ứng các điều kiện về tài sản bảo đảm tiền vay. Tài sản có thuộc quyền sở hữu/ quyền sử dụng đất của bên bảo đảm không? Bên bảo đảm có bị tranh chấp về quyền sở hữu/ quyền sử dụng đối với tài sản không? Tài sản có bị kê biên để bảo đảm thi hành án không? Vị trí đất định dùng làm tài sản bảo đảm có nằm trong khu vực quy hoạch giải toả không?,...
- + Và các nội dung cần thiết khác.
  - Nếu khách hàng đáp ứng được các điều kiện cấp tín dụng, CBTD tiếp tục điều tra, thu thập thông tin và thực hiện các bước tiếp theo của quy trình.
  - Nếu khách hàng chưa đáp ứng được các điều kiện cấp tín dụng, nhưng có khả năng tiếp tục hoàn thiện cho phù hợp với quy định của NHCT và pháp luật, thì CBTD thông báo cho khách hàng biết để bổ sung, hoàn thiện. Trường hợp không thể bổ sung, hoàn thiện được, CBTD báo cáo LDPKH để thông báo từ chối cấp tín dụng cho khách hàng.

### **5.3. Thẩm định, đề xuất cấp GHTD, sản phẩm tín dụng.**

#### **5.3.1. Thẩm định và lập TTTĐ đề xuất cấp GHTD, sản phẩm tín dụng**

##### **5.3.1.1. Thẩm định đề xuất cấp GHTD, sản phẩm tín dụng**

Căn cứ các hồ sơ, tài liệu do khách hàng/ NHCTD cấp dưới/ NHCTD cấp trên cung cấp, các thông tin thu thập được trong quá trình phỏng vấn, kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng, hồ sơ lưu trữ tại NHCT và các thông tin từ các nguồn khác: CIC, cơ quan quản lý doanh nghiệp, các cơ quan nghiên cứu, bạn hàng/ đối tác kinh doanh của khách hàng, các khách hàng khác của NHCT, các phương tiện thông tin đại chúng (báo, đài phát thanh, đài truyền hình, internet,...), CBTD tiến hành

đối chiếu để xác định mức độ tin cậy của thông tin và thực hiện thẩm định đề xuất cấp GHTD, sản phẩm tín dụng:

a) Trường hợp đề xuất cấp GHTD.

- Thẩm định và xác định định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng
- + Thẩm định khách hàng (*thực hiện theo phụ lục 7C - Hướng dẫn thẩm định khách hàng đề nghị cấp tín dụng*).
- + Căn cứ Chiến lược kinh doanh, chính sách khách hàng của NHCT và kết quả thẩm định khách hàng, CBTD xác định định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng, theo đó khách hàng thuộc đối tượng mở rộng, duy trì, cắt giảm, dừng quan hệ tín dụng hoặc không thiết lập quan hệ tín dụng?

Nếu khách hàng không thuộc đối tượng NHCTD không thiết lập quan hệ tín dụng, CBTD thực hiện xác định GHTD đối với khách hàng.

- Căn cứ vào mức trung bình giao dịch trong quá khứ, xu hướng vận động trong tương lai/ hoặc kế hoạch kinh doanh, kế hoạch tài chính tổng thể, nhu cầu tín dụng của khách hàng, ước tính nhu cầu GHTD khách hàng (*thực hiện theo phụ lục 7D- hướng dẫn xác định GHTD*).
- Phân tích rủi ro có thể xảy ra, đánh giá mức độ rủi ro và biện pháp ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro (*Phụ lục 97*).
- + Những nguy cơ có thể gây rủi ro cho khách hàng trong vòng ít nhất 01 năm kế tiếp.
- + Mức độ ảnh hưởng của các nguy cơ đến khả năng thực hiện kế hoạch SXKD của khách hàng gắn với đề nghị cấp GHTD của khách hàng.
- + Đề xuất các biện pháp giảm thiểu rủi ro khi cấp tín dụng cho khách hàng.
- Dự báo cơ hội và lợi ích của NHCT trong quan hệ với khách hàng: Lãi cho vay, phí và các lợi ích khác có được từ nguồn tiền gửi huy động, các giao dịch thanh toán, chuyển tiền, kinh doanh ngoại tệ...
- Xác định GHTD khách hàng trên cơ sở:
  - + Kết quả ước tính nhu cầu GHTD khách hàng.
  - + Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
  - + Quy mô khách hàng.
  - + Giá trị tài sản bảo đảm, bảo lãnh của bên thứ ba.
  - + Định hướng quan hệ tín dụng, cơ cấu danh mục và kế hoạch tín dụng của NHCTD.
- Đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện cấp GHTD hiện hành; Đề xuất đồng ý/ không đồng ý cấp GHTD đối với khách hàng.

b) Trường hợp đề xuất cấp sản phẩm tín dụng.

- Cập nhật, phân tích, đánh giá tư cách, năng lực pháp lý; năng lực điều hành, sản xuất kinh doanh của khách hàng; tình hình SXKD, tài chính của khách hàng (*áp dụng khi có sự thay đổi so với thời điểm xác định GHTD - thực hiện theo phụ lục 7C: Hướng dẫn thẩm định khách hàng đề nghị cấp tín dụng*).

- Đánh giá sự phù hợp của nhu cầu các sản phẩm tín dụng cụ thể với GHTD khách hàng.
  - Phân tích ngành mà phương án vay vốn/ dự án đầu tư thực hiện trong trường hợp cần thiết (*thực hiện theo mục II, phụ lục 7E - Hướng dẫn thẩm định phương án SXKD, dự án đầu tư*)
  - Thẩm định phương án/ dự án liên quan đề nghị cấp sản phẩm tín dụng (*thực hiện theo mục III, phụ lục 7E - Hướng dẫn thẩm định phương án SXKD, dự án đầu tư*).
  - Thẩm định biện pháp bảo đảm (*trường hợp chưa thẩm định khi xác định GHTD - thực hiện theo chương.... - bảo đảm tiền vay trong sổ tay tín dụng*).
  - Xác định mức giá sản phẩm (*lãi suất, phí - Thực hiện theo quy định hiện hành của NHCT*).
  - Phân tích rủi ro có thể xảy ra và biện pháp ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro.
  - Đánh giá lợi ích khách hàng mang lại cho NHCTD nếu khoản tín dụng được phê duyệt
  - Đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện cấp khoản tín dụng đó; Đề xuất ý kiến đồng ý/ không đồng ý cấp tín dụng đối với khách hàng, các điều kiện kèm theo.
- c) Xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thẩm định.
- PKH cung cấp tài liệu, CBTTXNK, LĐTXXNK chịu trách nhiệm kiểm tra và xác định các rủi ro liên quan đến kỹ thuật nghiệp vụ tài trợ thương mại, lập thông báo bằng văn bản về kết quả đánh giá các nội dung liên quan đến TTTM, trình LĐTPTXNK rà soát, ký gửi PKH.
  - Trong quá trình thẩm định, CBTD trao đổi thêm với các phòng ban khác có liên quan (*PQLRR, PTTXNK,...*), tiếp tục thu thập thêm thông tin, đàm phán với khách hàng về các điều kiện tín dụng thích hợp, báo cáo xin ý kiến chỉ đạo cấp trên,...
  - Trường hợp xét thấy có khả năng cấp tín dụng cho khách hàng, CBTD lập TTTĐ.
- d) ***Trường hợp tài sản bảo đảm cho 100% GHTD hoặc giá trị khoản tín dụng là số dư tài khoản tiền gửi, sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá, văn bản bảo lãnh của các TCTD, tài chính và cơ quan quản lý Ngân sách*** làm TSBĐ do TGD công bố trong từng thời kỳ, hoặc đề nghị cấp tín dụng được miễn thẩm định theo quyết định của Thủ Tướng Chính Phủ, nội dung thẩm định bao gồm:
- Năng lực pháp lý của khách hàng, năng lực hành vi dân sự của người đại diện;
  - Mục đích đề nghị cấp tín dụng của khách hàng;
  - Tính khả thi và hiệu quả của dự án đầu tư; phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.
  - Xác thực số dư tiền gửi, sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá, văn bản bảo lãnh của các TCTD, tài chính và cơ quan quản lý Ngân sách.

### 5.3.1.2. Lập TTTĐ.

Căn cứ vào kết quả thẩm định, CBTD lập TTTĐ GHTD/ cho vay/ bảo lãnh/ mở và thanh toán L/C,... ký trình LĐTĐPKH (*tham khảo phụ lục 7H: mẫu Tờ trình/ báo cáo thẩm định*).

Trường hợp cấp GHTD cùng với cấp sản phẩm tín dụng cụ thể, NHCTD có thể lập 1 Tờ trình thẩm định có đầy đủ các nội dung theo mẫu.

### **5.3.2. Kiểm soát kết quả thẩm định và nội dung Tờ trình thẩm định.**

LĐPKH thực hiện các công việc sau:

- Kiểm tra, rà soát toàn bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng và nội dung TTTĐ, yêu cầu CBTD làm rõ, chỉnh sửa các nội dung còn chưa phù hợp hoặc bổ sung các thông tin còn thiếu *(nếu có)*.
- Ký tắt vào sau dòng cuối cùng trên từng trang của TTTĐ, ghi rõ ý kiến đồng ý/ không đồng ý cấp tín dụng, các điều kiện kèm theo *(nếu có)*, ký trình NQĐ.
- Yêu cầu CBTD chuyển tiếp các hồ sơ *(không kể các hồ sơ đã chuyển)* và bản sao TTTĐ của PKH, Văn bản đánh giá các nội dung liên quan đến TTTM của PTTXNK *(nếu có)*, sang PQLRR để thực hiện thẩm định rủi ro tín dụng độc lập *(trường hợp phải thẩm định rủi ro độc lập hoặc NQĐ yêu cầu)*.
- Trình TTTĐ cùng toàn bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng lên NQĐ, trường hợp thuộc thẩm quyền xem xét của HĐTD thì chuyển thư ký HĐTD.

### **5.4. Thẩm định rủi ro tín dụng (áp dụng cho các trường hợp phải thẩm định rủi ro theo quy định của Tổng giám đốc hoặc NQĐ yêu cầu).**

#### **5.4.1. Thẩm định rủi ro tín dụng và lập BCRR**

CBQLRR căn cứ các tài liệu do PKH cung cấp, thông tin thu thập được trong quá trình kiểm tra thực tế tại đơn vị *(nếu có)* và các thông tin từ các nguồn khác (CIC, cơ quan quản lý doanh nghiệp, Phòng quản lý chi nhánh và thông tin NHCT VN, các nguồn tin khác...) thực hiện các công việc sau:

- Thẩm định rủi ro tín dụng, phát hiện các dấu hiệu rủi ro, đánh giá mức độ rủi ro, đề xuất biện pháp ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro; chịu trách nhiệm về các đề xuất của mình *(thực hiện theo phụ lục 7F – hướng dẫn thẩm định rủi ro tín dụng)*;
- Rà soát việc chấm điểm và xếp hạng tín dụng của PKH *(trường hợp xác định GHTD khách hàng)*;
- Lập BCRR *(tham khảo phụ lục 7H: mẫu Báo cáo thẩm định rủi ro)*.
- Ký và trình toàn bộ hồ sơ kèm BCRR lên LĐPQLRR.

#### **5.4.2. Kiểm soát kết quả thẩm định rủi ro tín dụng và BCRR.**

LĐPQLRR thực hiện các công việc sau:

- Kiểm tra, rà soát toàn bộ hồ sơ trình và nội dung BCRR của CBQLRR; yêu cầu CBQLRR bổ sung, chỉnh sửa và làm rõ các nội dung còn thiếu hoặc các thông tin chưa đầy đủ *(nếu có)*;
- Ký tắt trên từng trang BCRR và ký trình NQĐ;
- Yêu cầu CBQLRR sao để giữ lại 01 bản BCRR cùng tài liệu cần thiết, chuyển bản chính BCRR sang PKH.

### **5.5. Phê duyệt tín dụng.**

NQĐ trực tiếp phê duyệt đề nghị cấp tín dụng của khách hàng hoặc phê duyệt *(hoặc thông qua trình Người có thẩm quyền quyết định cao hơn phê duyệt)* đề xuất cấp tín

dụng cho khách hàng của NHCTD cấp dưới. Việc phê duyệt tín dụng được thực hiện như sau:

#### **5.5.1. Trường hợp đề nghị cấp tín dụng thuộc thẩm quyền của NHCTD.**

##### **5.5.1.1. Trường hợp phê duyệt tín dụng không qua Hội đồng tín dụng**

- Yêu cầu bộ phận thẩm định thuộc PKH, PQLRR (nếu có) bổ sung hồ sơ, thông tin, giải trình thêm các nội dung chưa rõ (nếu cần).
- Trường hợp không phải thẩm định rủi ro tín dụng theo quy định, nhưng xét thấy cần thiết, có thể yêu cầu PQLRR thực hiện thẩm định rủi ro tín dụng độc lập (áp dụng tại chi nhánh/ trụ sở chính).
- Kiểm tra toàn bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng và TTTĐ có chữ ký của CBTD, LDPKH; BCRR (nếu có) và báo cáo thẩm định của cơ quan tư vấn (nếu có); ghi ý kiến đồng ý/ không đồng ý cấp tín dụng và các điều kiện (nếu có) vào TTTĐ.

##### **5.5.1.2. Trường hợp phê duyệt tín dụng qua Hội đồng tín dụng (áp dụng tại chi nhánh/ trụ sở chính)**

- Trên cơ sở đề nghị của thư ký Hội đồng, Chủ tịch Hội đồng tín dụng triệu tập họp Hội đồng tín dụng và tổ chức điều hành cuộc họp theo Quy chế hội đồng tín dụng hiện hành của NHCT.
- Các thành viên Hội đồng tín dụng yêu cầu thành viên báo cáo giải trình những nội dung chưa rõ, đánh giá kết quả thẩm định và ghi ý kiến của mình về nội dung cần biểu quyết vào phiếu biểu quyết.
- Thư ký Hội đồng tín dụng lập Biên bản họp Hội đồng tín dụng chuyển cho các thành viên ký tên.
- Chủ tịch Hội đồng tín dụng ký văn bản trình Hội đồng Quản trị thông qua (nếu có) và thông báo quyết định của Hội đồng tín dụng.

##### **5.5.1.3. Trường hợp thông qua HĐQT (áp dụng tại trụ sở chính)**

- Căn cứ Phiếu biểu quyết, Biên bản họp Hội đồng tín dụng Trụ sở chính, Thư ký Hội đồng tín dụng trụ sở chính soạn thảo tờ trình trình HĐQT NHCT.
- Chủ tịch Hội đồng tín dụng Trụ sở chính ký văn bản trình HĐQT NHCT đề nghị thông qua cấp tín dụng (hồ sơ trình kèm Biên bản họp hội đồng tín dụng Trụ sở chính và các phiếu biểu quyết).
- HĐQT NHCT (hoặc người được HĐQT ủy quyền) ký đồng ý/ không đồng ý thông qua việc cấp tín dụng.
- Chủ tịch Hội đồng tín dụng ký văn bản thông báo quyết định cấp tín dụng trên cơ sở quyết định của Hội đồng tín dụng và kết quả thông qua của Hội đồng Quản trị.

#### **5.5.2. Trường hợp đề nghị cấp tín dụng vượt thẩm quyền NHCTD.**

##### **5.5.2.1. Thuộc thẩm quyền quyết định của NHCT.**

##### **Tại NHCTD:**

- Thực hiện các bước tương tự như 5.5.1.1, 5.5.1.2 trên đây.
- Chuyển toàn bộ hồ sơ lên Phòng khách hàng quản lý đối tượng khách hàng đó tại NHCTD cấp trên, bộ hồ sơ tối thiểu bao gồm:

- + Tờ trình trình NHCTD cấp trên do NQĐ cao nhất tại NHCTD hoặc người được uỷ quyền ký duyệt (bản chính);
- + TTTĐ của phòng khách hàng NHCTD trình Hội đồng tín dụng, BCRR của Phòng quản lý rủi ro, Biên bản họp Hội đồng tín dụng tại NHCTD (*bản chính*); phiếu biểu quyết của các thành viên Hội đồng tín dụng (bản sao), trừ trường hợp NHCTD là phòng, điểm giao dịch;
- + Báo cáo đánh giá của cơ quan tư vấn (nếu có);
- + Hồ sơ pháp lý khách hàng (đối với khách hàng lần đầu trình NHCTD cấp trên hoặc có thay đổi so với hồ sơ đã cung cấp trước đó), hồ sơ khoản tín dụng, hồ sơ bảo đảm tiền vay (nếu có) và các hồ sơ khác liên quan đến đề nghị cấp tín dụng trừ những hồ sơ đã lưu trữ tại PKH NHCTD cấp trên (bản sao).
- + Tài liệu cung cấp thông tin của CIC (bản sao).
- + Các hồ sơ khác theo quy định hiện hành.

**Tại NHCTD cấp trên:** Thực hiện các bước quy định tại mục 5.5.1.

#### **5.5.2.2. Trường hợp đề nghị cấp tín dụng vượt thẩm quyền quyết định của NHCT.**

- Mức cấp tín dụng vượt quá giới hạn tín dụng, giới hạn cho vay, giới hạn bảo lãnh, giới hạn chiết khấu... của một khách hàng, một nhóm khách hàng theo quy định pháp luật, Hội đồng tín dụng trụ sở chính nhất trí đề nghị cho vay, trình Hội đồng Quản trị thông qua, Tổng giám đốc ký trình Thống đốc NHNN, Thủ Tướng Chính Phủ phê duyệt.
- Các trường hợp khác, Tổng giám đốc xem xét và ký trình Thống đốc NHNN phê duyệt.
- NHCTD chỉ thực hiện cấp tín dụng sau khi nhận được văn bản chấp thuận của Thủ Tướng Chính Phủ, Thống đốc NHNN và văn bản thông báo của NHCTD cấp trên.

#### **5.6. Thông báo về việc đồng ý/ không đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng.**

- CBTD soạn thảo văn bản thông báo ý kiến của NQĐ, trình LĐPKH kiểm soát, trình NQĐ ký phê duyệt và chuyển văn bản đã ký cho bộ phận văn thư đóng dấu, lấy số công văn, gửi văn bản thông báo cho Khách hàng hoặc NHCTD cấp dưới để thông báo cho khách hàng, chuyển 01 bản chính cho PQLRR (nếu khoản vay đã được thẩm định rủi ro tín dụng độc lập) và lưu 01 bản chính tại hồ sơ tín dụng.
- Trường hợp chấp thuận cấp tín dụng cho khách hàng, CBTD có thể thông báo trực tiếp bằng miệng, hoặc điện thoại, e - mail... cho khách hàng để đàm phán, ký hợp đồng tín dụng.

#### **5.7. Đàm phán, ký kết Bản ghi nhớ về việc cấp giới hạn tín dụng/ Hợp đồng cấp tín dụng, Hợp đồng bảo đảm.**

##### **5.7.1. Soạn thảo Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD, HĐCTD, HĐBĐ.**

##### **5.7.1.1. Soạn thảo Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD (*thực hiện trong trường hợp các bên có thoả thuận*).**

- Căn cứ kết quả và nội dung phê duyệt GHTD đối với khách hàng của NQĐ, NHCTD cấp trên (nếu có), CBTD soạn thảo Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD đối với khách hàng theo quy định hiện hành của NHCT trình LĐPKH xem xét.

- Bản Ghi nhớ chỉ mang tính nguyên tắc, là cơ sở xác định giới hạn tín dụng cao nhất cho khách hàng, không phải là cam kết cấp tín dụng. Khi cấp sản phẩm tín dụng cụ thể, các bên thực hiện theo các quy định hiện hành của NHCT.
- Trong quá trình soạn thảo Bản ghi nhớ, CBTD phải kiểm tra tư cách, thẩm quyền của người đại diện ký Biên bản ghi nhớ đảm bảo sự phù hợp với quy định pháp luật, điều lệ, Nghị quyết Hội đồng quản trị/ Hội đồng thành viên/đại Hội xã viên và văn bản Ủy quyền của người đại diện pháp luật (nếu có).

#### **5.7.1.2. Soạn thảo HĐCTD, HĐBĐ.**

- Trên cơ sở nội dung và các điều kiện tín dụng đã được duyệt, CBTD thỏa thuận và thống nhất với khách hàng về các điều khoản của HĐCTD, HĐBĐ.
- + Trường hợp khách hàng không đồng ý hoặc có đề nghị thay đổi một hoặc một số điều khoản trong dự thảo HĐCTD, HĐBĐ, CBTD báo cáo LDPKH để báo cáo HĐQT xem xét để đưa ra quyết định từ chối cấp tín dụng/ hoặc đồng ý sửa đổi theo đề nghị của khách hàng.
- + Trường hợp khách hàng chấp thuận các điều khoản của HĐCTD, HĐBĐ mà NHCTD đưa ra, CBTD tiến hành soạn thảo HĐCTD, HĐBĐ (*trên cơ sở tham khảo quy định hiện hành của NHCT về bảo đảm tiền vay, cho vay, bảo lãnh, mở thanh toán L/C, ...*) theo đề nghị cấp tín dụng và nội dung đã được phê duyệt.
- + Trường hợp khoản tín dụng phức tạp không thể sử dụng mẫu hợp đồng đã có, CBTD phối hợp với Phòng pháp chế của NHCTD (trụ sở chính)/ cán bộ pháp chế (chi nhánh) và/hoặc thuê công ty/văn phòng luật soạn thảo hợp đồng theo quyết định của HĐQT.
- Trong quá trình soạn thảo HĐTD, HĐBĐ, CBTD phải kiểm tra tư cách, thẩm quyền của người đại diện ký HĐTD, HĐBĐ đảm bảo sự phù hợp với quy định pháp luật, điều lệ, Nghị quyết Hội đồng quản trị/ Hội đồng thành viên/đại Hội xã viên và văn bản Ủy quyền của người đại diện pháp luật (nếu có).
- Trình dự thảo hợp đồng và các văn bản liên quan (*nếu có*) cho LDPKH.

#### **5.7.2. Kiểm soát nội dung, hình thức Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD, HĐCTD, HĐBĐ.**

##### **5.7.2.1. Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD.**

- LDPKH Kiểm tra, rà soát lại nội dung Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD đối với khách hàng đảm bảo đúng với nội dung phê duyệt GHTD, các quy định hiện hành của pháp luật và NHCT Việt Nam.
- Yêu cầu CBTD bổ sung, hoàn thiện (nếu nội dung còn thiếu hoặc chưa phù hợp) và ký tắt trên từng trang Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD đối với khách hàng trình NKHD ký.

##### **5.7.2.2. HĐCTD, HĐBĐ.**

- LDPKH kiểm tra nội dung dự thảo HĐCTD, HĐBĐ đảm bảo phù hợp với nội dung phê duyệt của HĐQT, các quy định hiện hành của pháp luật và của NHCT Việt Nam; Chuyển dự thảo hợp đồng kèm bản sao TTTĐ đã có ý kiến của HĐQT cho Phòng quản lý rủi ro, trừ khi mẫu HĐCTD, HĐBĐ đã được Phòng quản lý rủi ro xem xét và thống nhất sử dụng cho các khoản vay nhỏ, ít phức tạp (*đối với trường hợp khoản tín dụng đã được thẩm định rủi ro tín dụng độc lập*).

- CBQLRR nghiên cứu dự thảo HĐCTD, HĐBĐ để phát hiện rủi ro tín dụng, những nội dung không phù hợp với nội dung phê duyệt của NQĐ, dự thảo văn bản tham gia ý kiến về HĐCTD, HĐBĐ.
- LDPQLRR kiểm soát, ký tắt từng trang và ký văn bản tham gia ý kiến về rủi ro tín dụng của dự thảo HĐCTD, HĐBĐ gửi lại Phòng KH.
- *Các phòng ban khác (Phòng (tổ) pháp chế, Phòng TTXNK,...):* tham gia ý kiến hoàn thiện dự thảo hợp đồng, các văn bản thoả thuận về việc cấp tín dụng theo yêu cầu của NQĐ.

### **5.7.3. Hoàn thiện dự thảo HĐCTD, HĐBĐ và các giấy tờ liên quan (nếu có)**

- CBTD chỉnh sửa dự thảo hợp đồng và các văn bản liên quan (nếu có) trên cơ sở tiếp thu ý kiến tham gia của PQLRR và các Phòng ban, cá nhân liên quan, trình LDPKH. Trường hợp CBTD có ý kiến không thống nhất với các ý kiến tham gia của các Phòng ban, cá nhân liên quan, tổng hợp ý kiến báo cáo LDPKH.
- LDPKH kiểm tra lại các nội dung hợp đồng đã được sửa đổi và các giấy tờ liên quan (nếu có), ký tắt trên từng trang của hợp đồng. Trường hợp còn có các ý kiến chưa thống nhất của các Phòng ban liên quan về dự thảo hợp đồng, LDPKH rà soát lại bản tổng hợp ý kiến của CBTD, ký tắt và trình NKHĐ quyết định.

### **5.7.4. Ký Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD, HĐCTD, HĐBĐ.**

**5.7.4.1.** Ký Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD: Người ký Bản ghi nhớ xem xét nội dung Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD, yêu cầu PKH bổ sung, chỉnh sửa (*nếu còn thiếu nội dung hoặc chưa phù hợp*) và cùng khách hàng ký Bản ghi nhớ về việc cấp tín dụng theo đúng thẩm quyền.

#### **5.7.4.2. Ký HĐCTD, HĐBĐ:**

Người ký HĐCTD, HĐBĐ:

- Kiểm tra nội dung của HĐCTD, HĐBĐ, bảo đảm tuân thủ các điều kiện cấp tín dụng đã được phê duyệt và các quy định hiện hành của Pháp luật, NHCT, ra quyết định cuối cùng về các ý kiến chưa thống nhất của các Phòng ban đối với dự thảo hợp đồng.
- Yêu cầu bộ phận soạn thảo bổ sung, chỉnh sửa và hoàn thiện các nội dung của hợp đồng (*nếu có*).
- Thực hiện ký hợp đồng với đại diện hợp pháp của khách hàng theo đúng thẩm quyền.
- Chuyển hợp đồng về PKH.

### **5.7.5. Công chứng, chứng thực đăng ký giao dịch bảo đảm đối với HĐBĐ, thực hiện các thủ tục giao nhận TSĐB, giấy tờ của TSĐB và gửi các giấy tờ liên quan đến cơ quan bảo hiểm.**

Thực hiện theo quy định tại *thực hiện theo chương .... - bảo đảm tiền vay trong sổ tay tín dụng*.

### **5.7.6. Cập nhật và giám sát việc cập nhật dữ liệu vào hệ thống Incas:**

- CBTD nhập dữ liệu vào hệ thống INCAS theo đúng phân hành công việc được giao.



- LDPKH:
- + Kiểm soát việc nhập dữ liệu vào hệ thống INCAS của CBTD và thực hiện các công việc thuộc phần hành của mình.
- + Chuyển 01 bản sao Bản ghi nhớ về việc cấp GHTD, HĐCTD, HĐBĐ cho PQLRR để kiểm tra, giám sát việc nhập dữ liệu của phòng KH trên hệ thống INCAS.
- *CBQLRR và LDPQLRR*: Kiểm tra, giám sát việc nhập dữ liệu vào hệ thống INCAS theo quy định hiện hành của NHCT.
- *Người có thẩm quyền phê duyệt cấp tín dụng trên hệ thống INCAS*: Kiểm soát thông tin đã được nhập và phê duyệt việc cấp tín dụng trên hệ thống INCAS theo thẩm quyền được phân cấp.

**5.8. Phát hành cam kết bảo lãnh, mở L/C, giải ngân** (thực hiện tại NHCTD trực tiếp cho khách hàng).

**5.8.1. Phát hành cam kết bảo lãnh, L/C:** *CBTTXNK, LDPCTXNK, NKHD*, Người có thẩm quyền phê duyệt trên hệ thống INCAS thực hiện các nội dung công việc theo Quy trình hiện hành của NHCT về bảo lãnh, mở thanh toán L/C.

**5.8.2. Giải ngân tiền vay:** Thực hiện theo phụ lục 7G - Quy trình giải ngân

**5.9. Kiểm tra, giám sát tín dụng.**

**5.9.1. Kiểm tra, giám sát tín dụng và lập Biên bản làm việc với khách hàng, và/ hoặc Báo cáo kết quả kiểm tra, giám sát tín dụng.**

- *CBQLRR, LDPQLRR* thường xuyên cập nhật thông tin, phân tích, đánh giá và kịp thời cảnh báo các dấu hiệu rủi ro (*về cơ chế, chính sách; thị trường; tác nghiệp,...*), đề xuất giải pháp giảm thiểu, ngăn ngừa và khắc phục rủi ro chuyên phòng KH.
- *CBTD thực hiện các công việc:*
  - + Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay; theo dõi tình hình thực hiện Phương án/ dự án đề nghị cấp tín dụng;
  - + Quản lý chặt chẽ nguồn thu đã được thoả thuận để thu hồi kịp thời, đầy đủ nợ vay; theo dõi diễn biến dư nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ theo đúng lịch trả nợ đã thoả thuận/ hoặc chuyển, nộp tiền vào tài khoản để thanh toán L/C đến hạn, phân loại nợ vay của khách hàng.
  - + Đôn đốc khách hàng gửi đầy đủ, đúng hạn các báo cáo cần thiết phục vụ quản lý và giám sát khách hàng.
  - + Kiểm tra, theo dõi, kịp thời nắm bắt các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ *như tình hình SXKD, tài chính, thay đổi về cơ chế quản lý tài chính, nhân sự chủ chốt (nếu có...;*
  - + Kiểm tra tình trạng TSBĐ; Định giá lại TSBĐ; Đề xuất bổ sung, thay đổi TSBĐ, biện pháp bảo đảm tiền vay (*nếu cần*);
  - + Theo dõi tình hình thực hiện các nghĩa vụ, cam kết của khách hàng trong các HĐCTD; HĐBĐ và các văn bản thoả thuận khác về việc cấp tín dụng cho khách hàng;

- + Phát hiện các dấu hiệu rủi ro; Tập trung phân tích, đánh giá mức độ ảnh hưởng của các dấu hiệu rủi ro đến khả năng thực hiện các nghĩa vụ của khách hàng đối với NHCTD;
- + Lập Biên bản làm việc với khách hàng và/ hoặc Báo cáo kết quả kiểm tra, giám sát tín dụng; Đề xuất các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng.
- *LDPKH*:
- + Đôn đốc, kiểm tra các công việc của CBTD; Tham gia việc kiểm tra, giám sát khách hàng cùng với CBTD (trong trường hợp cần thiết).
- + Xem xét Biên bản làm việc với KH, báo cáo kết quả kiểm tra của CBTD, đề xuất NQĐ các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng.
- *NQĐ*: Quyết định và chỉ đạo triển khai các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng.

## **5.10. Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình cấp tín dụng.**

### **5.10.1. Đề nghị điều chỉnh việc cấp tín dụng.**

- *Nguyên tắc thực hiện*: tuân thủ đúng quy định hiện hành của NHCT về thẩm quyền phán quyết tín dụng và thẩm định rủi ro tín dụng độc lập.
- *Nội dung công việc*:

- + Đối với các đề nghị làm ảnh hưởng đến kết quả thẩm định ban đầu, có khả năng làm suy giảm khả năng trả nợ, giảm lợi ích của NHCTD (như điều chỉnh tăng số tiền, kéo dài thời gian cấp tín dụng ; thay đổi đối tượng cho vay; các thay đổi lớn của dự án/ phương án ảnh hưởng đến hiệu quả, khả năng trả nợ ; thay đổi biện pháp bảo đảm tiền vay có mức độ rủi ro cao hơn...): thực hiện theo hướng dẫn từ bước 5.3 đến bước 5.7 điều 5 quy trình này.

Trong đó, nội dung bước thẩm định tín dụng và thẩm định rủi ro tín dụng (*nếu khoản tín dụng trước đây đã thẩm định rủi ro*) phải đánh giá, phân tích khả năng ảnh hưởng của các vấn đề phát sinh tới kết quả thẩm định ban đầu, mức độ rủi ro và khả năng trả nợ và đề xuất hướng xử lý trình NQĐ;

- + *Đối với các đề nghị không làm ảnh hưởng đến kết quả thẩm định ban đầu (như điều chỉnh giảm số tiền vay, trả nợ trước hạn,... )*: thực hiện theo hướng dẫn tại bước 5.7 điều 5 quy trình này.
- + Trường hợp đề nghị điều chỉnh cấp tín dụng có liên quan tới nghiệp vụ TTTM, CBTTXNK, lãnh đạo phòng TTXNK thực hiện điều chỉnh theo Quy trình nghiệp vụ TTTM.

### **5.10.2. Xử lý trong trường hợp cho vay bắt buộc đối với khách hàng.**

- Cho vay bắt buộc đối với khách hàng trong các trường hợp:
- + Khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ thanh toán L/C khi đến hạn do khách hàng không thu xếp được đủ tiền (trường hợp mở L/C bằng vốn tự có hoặc vốn tự thu xếp của khách hàng) hoặc không làm thủ tục nhận nợ (trường hợp L/C mở bằng vốn vay NHCT);
- + NHCTD phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho bên thụ hưởng bảo lãnh mà khách hàng không thanh toán/ hoặc thanh toán không đủ tiền cho bên thụ hưởng bảo lãnh;

- CBTTXNK, LĐTTXNK ghi nợ tài khoản tiền vay của khách hàng và thực hiện theo Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh, mở và thanh toán L/C, đồng thời thông báo cho phòng khách hàng để đơn đốc thu nợ.
- Xử lý sau khi ghi nợ: CBTD, LĐPKH, CBQLRR, LĐPQLRR, CBPNCVĐ, LĐPNCVĐ, NQĐ thực hiện theo tiết 5.10.3 khoản này.

**5.10.3. Xử lý nợ có vấn đề, xử lý tài sản đảm bảo tiền vay:** thực hiện theo Quy trình hiện hành của NHCTVN về quản lý và xử lý nợ có vấn đề và xử lý tài sản bảo đảm.

## **5.11. Thu nợ, Giải toả cam kết bảo lãnh.**

### **5.11.1. Thu nợ.**

- *Theo dõi lịch thu nợ:* CBTD theo dõi việc thu nợ theo từng HĐTD đã ký, 07 ngày làm việc trước khi đến hạn trả nợ, CBTD thông báo cho khách hàng khoản vay đến hạn bao gồm nợ gốc, nợ lãi và phí.
- *Thu nợ:*
  - + Đến hạn trả nợ, căn cứ vào thoả thuận trong HĐCTD, Phòng kế toán giao dịch thực hiện thu nợ theo quy trình và phương pháp hạch toán kế toán cho vay.
  - + Trường hợp khách hàng không thanh toán / hoặc thanh toán không đủ nợ gốc, lãi, phí đến hạn trả nợ, CBTD đơn đốc khách hàng trả nợ và thực hiện theo quy trình xử lý nợ có vấn đề.

### **5.11.2. Giải toả từng phần, toàn bộ nghĩa vụ bảo lãnh.**

#### **5.11.2.1. Giải toả từng phần nghĩa vụ bảo lãnh:**

- CBTD thực hiện các công việc sau:
  - + Rà soát, theo dõi HĐCBL, cam kết bảo lãnh, trong đó có quy định nghĩa vụ bảo lãnh được giảm trừ theo tiến độ thực hiện nghĩa vụ của khách hàng đối với bên nhận bảo lãnh;
  - + Trên cơ sở kiểm tra nắm bắt tiến độ thực hiện hợp đồng kinh tế của khách hàng, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của tài liệu chứng minh việc thực hiện từng phần nghĩa vụ của khách hàng với bên nhận bảo lãnh, phù hợp với nội dung của hợp đồng kinh tế;
  - + Hướng dẫn khách hàng làm Giấy đề nghị giải toả từng phần bảo lãnh tương ứng với từng phần nghĩa vụ của khách hàng đã thực hiện với bên nhận bảo lãnh;
  - + Lập tờ trình ghi rõ đề xuất đồng ý/ từ chối giải toả từng phần bảo lãnh (nêu cụ thể lý do từ chối); ký và chuyển toàn bộ hồ sơ giải toả từng phần bảo lãnh cho LĐPKH;
- LĐPKH thực hiện các công việc sau:
  - + Kiểm tra, rà soát hồ sơ giải toả từng phần bảo lãnh và ý kiến đề xuất của CBTD;
  - + Yêu cầu CBTD bổ sung các thông tin, hồ sơ (nếu chưa đầy đủ) để đảm bảo nghĩa vụ bảo lãnh của khách hàng được giảm trừ;
  - + Ghi ý kiến đồng ý hay không đồng ý giải toả từng phần bảo lãnh, trình hồ sơ cho NQĐ phê duyệt.
- CBTD chuyển hồ sơ giải toả từng phần bảo lãnh (*đã được phê duyệt của NQĐ*) sang phòng TTXNK; Phòng TTXNK thực hiện giải toả từng phần bảo lãnh theo Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh trên cơ sở phê duyệt của NQĐ.

#### **5.11.2.2. Giải tỏa toàn bộ nghĩa vụ bảo lãnh**

- Nghĩa vụ bảo lãnh của Ngân hàng được chấm dứt theo một trong các trường hợp sau:
  - + Cam kết bảo lãnh hết thời hạn hiệu lực;
  - + NHCTD đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết;
  - + Khách hàng xuất trình bằng chứng pháp lý rõ ràng về việc đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình đối với bên nhận bảo lãnh; hoặc Bên nhận bảo lãnh có văn bản huỷ bỏ hoặc thay thế biện pháp bảo đảm;
  - + Bảo lãnh được thay thế bằng loại bảo lãnh khác theo pháp luật hoặc do các bên thoả thuận;
  - + Bên nhận bảo lãnh có văn bản miễn thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho NHCTD hoặc nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt theo qui định của pháp luật;
  - + Theo thoả thuận của các bên có liên quan.
- CBTD thực hiện công việc sau:
  - + Nhận, kiểm tra nội dung Giấy đề nghị giải tỏa bảo lãnh của khách hàng và Giấy tờ chứng minh nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt (trường hợp giải tỏa trước hạn). Ghi rõ đề xuất về việc đồng ý/ từ chối giải tỏa bảo lãnh, nêu cụ thể lý do; ký và chuyển toàn bộ hồ sơ giải tỏa bảo lãnh cho LDPKH;
  - + Chuyển hồ sơ giải tỏa bảo lãnh (đã được phê duyệt của NQĐ) sang phòng/ tổ TTXNK.
- LDPKH thực hiện công việc sau:
  - + Kiểm tra, rà soát hồ sơ giải tỏa bảo lãnh và ý kiến đề xuất của CBTD;
  - + Yêu cầu CBTD bổ sung thông tin, hồ sơ (nếu còn thiếu) để đảm bảo nghĩa vụ bảo lãnh của NHCTD kết thúc;
  - + Ghi ý kiến đề xuất về việc đồng ý/ không đồng ý giải tỏa bảo lãnh trên tờ trình do CBTD lập, trình hồ sơ giải tỏa bảo lãnh cho NQĐ phê duyệt .
- NQĐ xem xét tờ trình và các tài liệu kèm theo để phê duyệt/ hoặc không phê duyệt giải tỏa toàn bộ nghĩa vụ bảo lãnh, chuyển phòng PTTXNK thực hiện giải tỏa bảo lãnh theo Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh của TTTM trên cơ sở phê duyệt của NQĐ.

#### **5.12. Thanh lý HĐCTD, HĐBĐ, giải chấp tài sản**

##### **5.12.1. Thanh lý HĐCTD, HĐBĐ.**

- Trường hợp HĐCTD và HĐBĐ quy định là hết hiệu lực khi bên vay trả hết nợ gốc, lãi và các khoản phí (nếu có) thì các hợp đồng này đương nhiên hết hiệu lực, các bên không cần lập Biên bản thanh lý hợp đồng, trừ trường hợp thanh lý Hợp đồng tín dụng hạn mức cũ và ký kết hợp đồng tín dụng hạn mức mới.
- Trường hợp HĐCTD, HĐBĐ có thoả thuận phải thanh lý hợp đồng thì CBTD soạn thảo Biên bản thanh lý hợp đồng trình LDPKH kiểm soát và trình Giám đốc hoặc người được uỷ quyền ký.

##### **5.12.2. Giải chấp tài sản: thực hiện theo chương .... - bảo đảm tiền vay trong sổ tay tín dụng).**

#### **6. LUÂN CHUYỂN, LƯU TRỮ HỒ SƠ:**

**6.5. Luân chuyển hồ sơ:** thực hiện bằng phiếu giao nhận hồ sơ.

**6.6. Lưu trữ hồ sơ:**

- Thực hiện theo các quy định hiện hành của NHCT về GHTD và thẩm quyền quyết định GHTD (trường hợp đề nghị cấp tín dụng); cho vay/ bảo lãnh/ mở, thanh toán L/C,... (trường hợp đề nghị cấp các sản phẩm tín dụng).
- Thời hạn lưu trữ hồ sơ: thực hiện theo quy định của NHNN và TGD NHCT về lưu trữ hồ sơ, chứng từ.

## **PHỤ LỤC 7B: HỒ SƠ ĐỀ NGHỊ CẤP TÍN DỤNG**

### **PHỤ ĐÍNH 7B1: HỒ SƠ KHÁCH HÀNG**

#### **I. Hồ sơ pháp lý của khách hàng:**

1. Quyết định thành lập (nếu Pháp luật qui định phải có).
2. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/ Giấy chứng nhận đầu tư,... hoặc giấy tờ khác có giá trị pháp lý tương đương
3. Hợp đồng liên doanh (Đối với doanh nghiệp liên doanh).
4. Hợp đồng liên danh, hợp đồng hợp tác kinh doanh (trong trường hợp khách hàng là đối tác liên danh hoặc hợp tác kinh doanh).
5. Giấy chứng minh nhân dân /hoặc hộ chiếu/ hoặc các giấy tờ về nhân thân khác của Chủ doanh nghiệp tư nhân, đại diện tổ hợp tác.
6. Giấy phép kinh doanh có điều kiện, chứng chỉ hành nghề (nếu Pháp luật qui định phải có).
7. Giấy chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu, Giấy phép xuất nhập khẩu (nếu Pháp luật qui định phải có).
8. Quyết định bổ nhiệm hoặc Nghị quyết phê chuẩn Chủ tịch Hội đồng Quản trị/ chủ tịch Hội đồng thành viên; Tổng giám đốc (Giám đốc)/Chủ nhiệm/ Tổ trưởng tổ Hợp tác, kế toán trưởng và được phê duyệt của cấp có thẩm quyền (nếu Pháp luật qui định).
9. Điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp, hợp tác xã; Quy chế tài chính đối với Tổng công ty/Công ty mẹ và các đơn vị thành viên (nếu có); Nghị quyết của hội

đồng cổ đông/hội đồng quản trị/hội đồng thành viên/đại hội xã viên giao quyền cho Tổng giám đốc/Giám đốc/chủ nhiệm ký kết các tài liệu, thủ tục liên quan đến vay vốn, bảo đảm tiền vay cho Ngân hàng (Nếu điều lệ không qui định).

10. Và các giấy tờ khác có liên quan theo quy định của pháp luật.

Trường hợp tài liệu do khách hàng cung cấp là bản sao, NHCV phải kiểm tra, đối chiếu với bản chính và ký xác nhận trên bản sao trước khi nhận hồ sơ.

## **II. Tài liệu, báo cáo về tình hình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, khả năng tài chính của khách hàng.**

1. Các báo cáo tài chính: (i) Bảng cân đối kế toán; (ii) Báo cáo kết quả kinh doanh; (iii) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (nếu có); (iv) Thuyết minh báo cáo tài chính; (v) Báo cáo quyết toán thuế của ít nhất 2 năm gần nhất (nếu có)

Trường hợp tổ chức mới hoạt động dưới 2 năm thì phải có các báo tài chính từ khi hoạt động đến thời điểm gần nhất.

2. Báo cáo kiểm toán đối với (i) khách hàng phải kiểm toán theo qui định của Pháp luật; (ii) khách hàng vay vốn phải kiểm toán theo quy định của NHCT.
3. Bảng kê số dư tiền vay, bảo lãnh, L/C tại các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong và ngoài nước đến thời điểm vay vốn.
4. Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn (nếu NHCTD thấy cần thiết).
5. Các tài liệu liên quan khác như: Biên bản góp vốn điều lệ (đối với Công ty trách nhiệm hữu hạn, cổ phần), quyết định giao vốn (đối với doanh nghiệp được Nhà nước giao vốn)...

## **PHỤ ĐÍNH 7B2: HỒ SƠ KHOẢN TÍN DỤNG**

### **I. Hồ sơ đề nghị cấp GHTD**

1. Giấy đề nghị cấp GHTD (nếu có).
2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính.
3. Hồ sơ bảo đảm tiền vay (trường hợp cấp tín dụng có bảo đảm bằng tài sản): cam kết bảo lãnh của bên thứ ba hoặc các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất và các giấy tờ khác theo quy định của NHCT.

### **II. Hồ sơ đề nghị cấp sản phẩm tín dụng**

1. Giấy đề nghị cho vay/ phát hành cam kết bảo lãnh/ L/C;

2. Tùy từng trường hợp cụ thể có thể có một số tài liệu sau (i) Báo cáo nghiên cứu khả thi/báo cáo đầu tư/dự án hoặc phương án; (ii) Quyết định phê duyệt dự án hoặc quyết định đầu tư của cấp có thẩm quyền; (iii) Văn bản phê chuẩn báo cáo đánh giá tác động môi trường; (iv) Giấy phép xây dựng; (v) Tài liệu chứng minh nguồn nguyên liệu, thị trường, nguồn vốn đầu tư; (vi) Tài liệu liên quan đến quá trình đấu thầu ... và các tài liệu liên quan đến sử dụng vốn vay và nguồn hoàn trả hoặc thu nhập của dự án, phương án (Hợp đồng kinh tế, hoá đơn, báo giá, phiếu nhập kho...).
3. Trường hợp khách hàng đề nghị phát hành cam kết bảo lãnh: Các hợp đồng đã được các bên ký kết liên quan đến nghĩa vụ đề nghị bảo lãnh như hợp đồng mua/ bán hàng hoá trong và ngoài nước, uỷ thác xuất khẩu/ nhập khẩu, thi công, cung ứng vật tư thiết bị, dịch vụ, vận chuyển, tư vấn, vay vốn,..., trừ bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thuế;  
*Tùy từng loại bảo lãnh, có thêm giấy tờ, tài liệu sau:*
  - Bảo lãnh dự thầu: Hồ sơ mời thầu/ hoặc trích lược hồ sơ mời thầu
  - Bảo lãnh vay vốn nước ngoài: Xác nhận của NHNN về đăng ký vay trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp, trừ trường hợp doanh nghiệp nhà nước và các tổ chức kinh tế nhà nước khác vay thương mại nước ngoài ngắn hạn;
  - Bảo lãnh bảo hành: Biên bản nghiệm thu/ hoặc Biên bản bàn giao/ hoặc Biên bản lắp đặt chạy thử.
  - Bảo lãnh nghĩa vụ nộp thuế liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu: Tờ khai hải quan, hoá đơn thương mại.
  - Các tài liệu khác theo quy định của cơ quan có thẩm quyền (nếu có).
4. Trường hợp khách hàng đề nghị mở L/C:
  - Hợp đồng hoặc các giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương như đơn đặt hàng, chào hàng đã được xác nhận...; Trường hợp nhập khẩu uỷ thác phải có thêm hợp đồng uỷ thác;
  - Giấy phép của Bộ thương mại nếu mặt hàng nằm trong danh mục hàng theo giấy phép của Bộ thương mại; Văn bản chấp thuận của ngành quản lý nếu hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành;
  - Hợp đồng thuê tài chính, cam kết thanh toán của TCTD/tài chính (trừ trường hợp mở L/C thanh toán bằng nguồn thuê tài chính của công ty liên doanh cho thuê tài chính/cho thuê tài chính NHCT).
5. Hợp đồng bảo hiểm tài sản/ giấy chứng nhận bảo hiểm, giấy uỷ quyền của KH cho NH nhận tiền bồi thường (nếu các bên có thoả thuận).

**PHỤ ĐÍNH 7B3: MẪU PHIẾU GIAO NHẬN HỒ SƠ.**

**HỒ SƠ ĐỀ NGHỊ CẤP TÍN DỤNG  
GIAO NHẬN LẦN.....**

Họ tên người giao: .....

Đơn vị: .....

Họ tên người nhận: .....

Đơn vị: .....

	Danh mục hồ sơ	Số văn bản	Ngày văn bản	Bản gốc	Bản sao	Ghi chú
	<b><i>Hồ sơ khách hàng</i></b>					
1	<u>Hồ sơ pháp lý KH</u>					
-	Quyết định thành lập			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc các giấy tờ pháp lý khác có giá trị tương đương			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Điều lệ tổ chức và hoạt động của KH			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Quy chế tài chính			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Nghị quyết của HĐQT			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Các giấy tờ khác			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	<u>Tài liệu về tình hình SXKD, tài chính của KH</u>					
-	Báo cáo tài chính năm.....			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn, chi tiết hàng tồn kho			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Báo cáo tổng kết hoạt động SXKD			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
-	Báo cáo quyết toán thuế			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Tài liệu khác....			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b><i>Hồ sơ khoản tín dụng</i></b>					
1.	Giấy đề nghị cấp GHTD/ sản phẩm tín dụng			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Phương án/ dự án đề nghị cấp tín dụng và các tài liệu liên quan.			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Kế hoạch kinh doanh			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	Các tài liệu khác			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b><i>Hồ sơ bảo đảm tín dụng</i></b>					
1	Cam kết bảo lãnh của bên thứ ba			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2.	Hồ sơ, chứng từ chứng minh quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất của bên bảo đảm đối với tài sản bảo đảm			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3.	Giấy chứng nhận đăng ký giao dịch bảo đảm			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4.	Biên bản định giá TSBĐ			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	



5.	Các tài liệu khác			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Hồ sơ khác (ghi rõ)</b>					
1.	....			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Hồ sơ còn thiếu cần bổ sung (nếu có)

1. ....

2. ....

3. ....

Ngày giao nhận hồ sơ: .....

**Người giao**

**Người nhận**

Ngày nhận lại hồ sơ (nếu có): .....

**Người giao**

**Người nhận**

## **PHỤ LỤC 7C**

### **HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG ĐỀ NGHỊ CẤP TÍN DỤNG**

#### **PHỤ ĐÍNH 6C1: THẨM ĐỊNH TƯ CÁCH VÀ NĂNG LỰC PHÁP LÝ CỦA KHÁCH HÀNG.**

**1. Thông tin chung về Khách hàng.**

**1. Tên, địa chỉ đăng ký của Khách hàng.**

**2. Quá trình hình thành và phát triển:** Sự thay đổi, phát triển, chia tách, sáp nhập, thay đổi hình thức sở hữu... của Công ty kể từ khi thành lập cho đến thời điểm xem xét (các dấu ấn quan trọng).

**3. Loại hình kinh doanh, Luật chi phối hoạt động kinh doanh của Khách hàng:**

- Công ty Nhà nước hoạt động theo luật DNNN.
- Công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty hợp danh, doanh nghiệp tư nhân hoạt động theo luật doanh nghiệp.
- Hợp tác xã hoạt động theo luật hợp tác xã.
- Công ty có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- ....

**4. Điều lệ tổ chức hoạt động, quy chế tài chính,... :** Các vấn đề cần lưu ý hoặc có ảnh hưởng đến quan hệ tín dụng trong các văn bản này.

**5. Cơ cấu tổ chức:**

- Các công ty trực thuộc, chi nhánh, nhà máy, xí nghiệp, đội , phòng ban.
- Chức năng từng bộ phận. Cơ chế quản lý, điều hành hoạt động SXKD.

**6. Vốn:**

- Vốn điều lệ, vốn đăng ký, thực trạng góp vốn của các thành viên.
- Các thành viên tham gia góp vốn (cổ đông sáng lập, cổ đông lớn, cổ đông chiến lược) và các ảnh hưởng (thuận lợi, khó khăn) đến hoạt động SXKD của khách hàng.
- Những thay đổi về vốn góp (thành viên góp vốn, tỷ lệ góp vốn, số tiền góp vốn...)

**7. Lao động:**

- Số lượng cơ cấu, trình độ lao động, lao động dôi dư (nếu có)
- Sự phù hợp trong việc bố trí lao động, hiệu quả sản xuất.
- Chính sách tuyển dụng, đãi ngộ lao động.

**8. Quy mô sản xuất, công nghệ, thiết bị:**

- Công suất thiết kế
- Mức độ tiên tiến, hiện đại và hướng thay đổi công nghệ, thiết bị.
- Khả năng tạo ra sản phẩm, ưu điểm và hạn chế của công nghệ, thiết bị

**9. Năng lực pháp lý của Khách hàng**

**10. Tư cách, năng lực pháp lý của khách hàng:**

- Điều tra địa vị pháp lý và năng lực pháp luật dân sự của khách hàng (theo quy định tại Điều 84, 101, 102, 103, 104, 105 Bộ luật Dân sự năm 2005, Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, Luật DNNN, Luật Doanh nghiệp năm 2005 và các quy định pháp luật khác).
- Thời hạn hoạt động còn lại của khách hàng (nếu có): kiểm tra trên Quyết định thành lập; giấy chứng nhận kinh doanh/ Giấy chứng nhận đầu tư; điều lệ tổ chức và hoạt động...
- Đối với đơn vị hạch toán phụ thuộc: Ngoài việc kiểm tra tư cách, năng lực pháp lý của đơn vị chính, cần kiểm tra nội dung, phạm vi và hiệu lực uỷ quyền của đơn vị chính; đơn vị phụ thuộc có thuộc danh mục được cấp tín dụng do Tổng giám đốc công bố hay không?

**11. Tư cách pháp lý của người đại diện trong giao dịch với ngân hàng:**

- Người đại diện theo pháp luật/ Đại diện theo uỷ quyền
- Thẩm quyền của người đại diện theo qui định của pháp luật, điều lệ tổ chức hoạt động của khách hàng, văn bản uỷ quyền ...
- Hiệu lực của các tài liệu chứng minh thẩm quyền của người đại diện.

**PHỤ ĐÍNH 7C2: ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC ĐIỀU HÀNH, SXKD**

- 1. Trình độ, kinh nghiệm của thành viên Ban lãnh đạo trong lĩnh vực chủ chốt của khách hàng.**
  - 2. Các mối quan hệ cá nhân, mức độ hợp tác trong Ban lãnh đạo**
  - 3. Cơ chế ra quyết định và quản lý tài chính của Công ty.**
  - 4. Biến động về nhân sự lãnh đạo (nếu có) và tác động này đến hoạt động SXKD, tài chính và quan hệ tín dụng của khách hàng.**
  - 5. Người đứng đầu, người giữ vai trò quyết định đối với hoạt động SXKD, tài chính của Công ty**
- Ai là người đứng đầu, người giữ vai trò quyết định đối với hoạt động của Doanh nghiệp.

- Trình độ, năng lực, uy tín, kinh nghiệm của người đứng đầu, người giữ vai trò quyết định.
- Kiến thức và mức độ quan tâm đến quản lý tài chính
- Quan điểm quản lý
- Đạo đức trong quan hệ tín dụng (sự sẵn sàng trả nợ).

### **PHỤ ĐÍNH 7C3: HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG**

#### **1. Thu thập thông tin.**

- Sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp;
- Thị phần của từng loại sản phẩm trên thị trường
- Mạng lưới phân phối sản phẩm
- Khả năng cạnh tranh
- Các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường
- Mức độ tín nhiệm của bạn hàng; chiến lược kinh doanh trong tương lai
- Chính sách bán hàng, Chính sách khách hàng
- Các khách hàng quan hệ giao dịch có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh
- Những ảnh hưởng tới việc tiêu thụ sản phẩm (như việc giảm thuế nhập khẩu của Nhà nước, nước nhập khẩu thay đổi chính sách thuế, hạn ngạch, v.v..)
- Sự can thiệp của Chính phủ và hỗ trợ của các ban ngành Trung ương, địa phương (nếu có)

Các thông tin có được là từ các nguồn: khách hàng đề nghị vay, bản tin thị trường, các báo cáo phát triển ngành, từ internet, báo chí, chủ trương phát triển của chính phủ/cơ quan chủ quản,

#### **2. Tình hình sản xuất.**

##### **2.1. Các điều kiện về sản xuất, tình trạng máy móc thiết bị**

- Những thay đổi về khả năng sản xuất kinh doanh và tỷ lệ sử dụng thiết bị
- Danh sách các sản phẩm
- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng/phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được
- Những thay đổi về tỷ lệ phế phẩm
- Danh sách nguyên vật liệu chính, tình hình cung cấp, sử dụng và những thay đổi về giá mua của nguyên vật liệu, tình hình nhà cung cấp các nguyên liệu chính, chất lượng nguyên vật liệu

## 2.2. Kết quả sản xuất

### 2.2.1. Những thay đổi về đầu ra của sản phẩm

### 2.2.2. Những thay đổi về thành phần của sản phẩm

### 2.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi (như tăng, giảm cầu, số lượng hàng tồn kho, những thay đổi về giá)

### 2.2.4. Những thay đổi về hiệu quả sản xuất

- Phương pháp sản xuất hiện tại
- Công suất hoạt động
- Hiệu quả công việc: Những thay đổi về chi phí sản xuất, số giờ lao động, các kết quả và các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này
- Chất lượng sản phẩm; Các biện pháp đang thực hiện để quản lý chất lượng sản phẩm, v.v..
- Các chi phí: Những thay đổi về chi phí sản xuất, so sánh với đối thủ cạnh tranh

## 3. Tình hình bán hàng.

### 3.1. Những thay đổi về doanh thu

- Doanh thu các loại sản phẩm của các năm về số lượng và giá trị
- Những thay đổi về doanh thu với từng khách hàng và sản phẩm
- Những yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi này (tăng giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, các đối thủ cạnh tranh, v.v...)

### 3.2. Phương pháp và tổ chức bán hàng

- Nhóm khách hàng truyền thống, khách hàng trung thành với sản phẩm
- Mạng lưới bán hàng
- Tổ chức, các hoạt động bán hàng
- Doanh thu trực tiếp, gián tiếp
- Loại hình bán hàng có doanh thu gián tiếp (thông qua các đại lý phân phối tại địa phương, đại lý bán buôn, bán lẻ, các công ty thương mại)

### 3.3. Các khách hàng

- Tình hình và khả năng trả nợ của các khách hàng chính trong ngành
- Số lượng các giao dịch về sản phẩm của doanh nghiệp với các khách hàng chính
- Sự đánh giá của khách hàng về sản phẩm của doanh nghiệp
- Chính sách khuyến trương sản phẩm đối với việc tăng sản phẩm hoặc khi xuất hiện sản phẩm mới

### 3.4. Giá bán của sản phẩm

- Những thay đổi trong giá bán sản phẩm và phương pháp đặt giá
- Mối quan hệ với khách hàng

- Các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này
- Tình hình giảm giá (bao gồm hoặc loại trừ các yếu tố như hoa hồng, chi phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất)

### 3.5. Quản lý chi phí:

- Biến động về tổng chi phí cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm và trong toàn doanh nghiệp.

### 3.6. Phương thức thanh toán

- Thanh toán ngay (%), thanh toán chậm (%);
- Số ngày chậm trả;
- Điều kiện bán hàng trả chậm (như bảo lãnh, thế chấp, v.v..)

### 3.7. Số lượng đơn đặt hàng

- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng đơn đặt hàng của từng sản phẩm và của các khách hàng chính
- Các điều kiện của đơn đặt hàng (đơn giá, thời gian từ khi đặt đến khi giao hàng)

### 3.8. Quản lý hàng tồn kho: Những thay đổi số lượng hàng tồn kho

### 3.9. Tình hình xuất khẩu

- Những thay đổi về số lượng xuất khẩu khách hàng theo từng nước, vùng và từng sản phẩm
- Tỷ lệ xuất khẩu trong tổng doanh thu
- Môi trường kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi về xuất khẩu
- Phương pháp xuất khẩu (trực tiếp hoặc qua uỷ thác)
- Những thay đổi về giá xuất khẩu, so sánh với giá trong nước
- Phương pháp, các điều kiện thanh toán, sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, những thay đổi các chi phí về thuế quan của các nước nhập khẩu, chính sách xuất khẩu và các dự báo tương lai.

### 3.10. Mạng lưới, tổ chức công tác bán hàng

### 3.11. Các mối quan hệ đối tác kinh doanh

Các đối tác bao gồm các doanh nghiệp có mối quan hệ liên quan đến các sản phẩm đầu vào, sản phẩm đầu ra hoặc các mối liên hệ về vốn. Đây là điều quan trọng để đánh giá doanh nghiệp tạo lập mối quan hệ với các đối tác cũng như mục đích của các mối quan hệ này.

## 4. **Kỹ thuật phân tích hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính: thực hiện theo hướng dẫn phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp của NHCT.**

**PHỤ ĐÍNH 7C4: CHẤM ĐIỂM, XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG** (thực hiện theo hướng dẫn tại chương IV- Sổ tay tín dụng và quy trình hiện hành của NHCT)

## **PHỤ ĐÍNH 7C5. PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH, TÍN DỤNG.**

CBTD xem xét tình hình quan hệ của khách hàng với các tổ chức tài chính - tín dụng ở cả hiện tại và quá khứ trên những khía cạnh sau:

### **1. Quan hệ tín dụng**

- Đối với NHCV và các chi nhánh khác trong hệ thống NHCT VN
- + Dư nợ ngắn, trung và dài hạn (*bao gồm cả chi tiết về nợ quá hạn: số tiền, thời hạn đã quá hạn, v.v..*). Đối với nợ trung, dài hạn cần tìm hiểu thêm về tài sản đã được đầu tư bằng vốn vay, số tiền gia hạn, số tiền được điều chỉnh kỳ hạn nợ; nguồn trả nợ, lịch trả nợ.
- + Mục đích vay vốn của các khoản vay, vốn vay có được sử dụng đúng mục đích hay không, v.v..
- + Doanh số cho vay, thu nợ trong ba năm gần nhất.
- + Số dư bảo lãnh/ thư tín dụng
- + Tài sản bảo đảm cho dư nợ trên
- + Diễn biến về các khoản vay, bảo lãnh, thư tín dụng nói trên (*tình hình trả nợ gốc, lãi, v.v...*)
- + Mức độ tín nhiệm (*ví dụ mức độ và khả năng trả nợ đúng hạn*)
- + Vòng quay vốn tín dụng
- Đối với các Tổ chức tín dụng khác
- + Dư nợ ngắn, trung và dài hạn đến thời điểm gần nhất (*bao gồm cả nợ gia hạn, nợ quá hạn, ..*).
- + Số dư bảo lãnh/ thư tín dụng
- + Tài sản bảo đảm cho dư nợ trên
- + Mục đích vay vốn của các khoản vay, vốn vay có được sử dụng đúng mục đích hay không, v.v.. (*nếu có thể thu thập được*)
- + Diễn biến về các khoản vay, bảo lãnh, thư tín dụng nói trên (*tình hình trả nợ gốc, lãi, v.v...*)
- + Mức độ tín nhiệm (*ví dụ mức độ và khả năng trả nợ đúng hạn*)

### **2. Quan hệ tiền gửi**

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

## **PHỤ LỤC 7D:**

## **HƯỚNG DẪN XÁC ĐỊNH NHU CẦU GIỚI HẠN TÍN DỤNG**

### Bước 1. Ước tính nhu cầu tín dụng của Khách hàng.

Nhu cầu tín dụng của khách hàng bao gồm: vay vốn, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu GTCG và các nhu cầu tín dụng khác.

- Trường hợp khách hàng không có nhu cầu tín dụng thường xuyên:
- + Khi khách hàng mới đặt quan hệ tín dụng: GHTD là số dư tín dụng cao nhất của khoản tín dụng đó.
- + Khi khách hàng phát sinh các quan hệ tín dụng tiếp theo, GHTD bằng số dư tín dụng hiện tại/ số tiền cấp tín dụng /hoặc hạn mức cho vay, bảo lãnh được cấp theo phương thức hạn mức cộng với số dư tín dụng cao nhất của các khoản tín dụng tiếp theo đó.
- Trường hợp KH có nhu cầu tín dụng thường xuyên:
- + Căn cứ mức giao dịch trung bình trong quá khứ hoặc GHTD trong quá khứ, xu hướng vận động trong kỳ trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng và các nguồn thông tin khác để xác định nhu cầu tín dụng của khách hàng.
- + Riêng đối với giới hạn cho vay, ngoài phương pháp truyền thống nêu trên, có thể sử dụng mô hình dòng tiền để ước tính (tham khảo ví dụ minh họa ở cuối phụ lục này):
- ✓ Xây dựng kế hoạch dự báo dòng tiền của khách hàng:

Chỉ tiêu	Kỳ 1	Kỳ 2	Kỳ 3	...	Kỳ n <sup>(*)</sup>
1. Dòng tiền ròng HĐKD					
2. Dòng tiền ròng HĐĐT					
3. Dòng tiền ròng HĐTC (chưa bao gồm đề nghị vay NHCT)					
4. Dòng tiền ròng của 3 hoạt động trên					
5. Tồn quỹ đầu kỳ					
6. Tồn quỹ cuối kỳ (Ti) = (4) + (5)					

<sup>(\*)</sup> n có thể xác định là quý hoặc tháng

- ✓ Nhu cầu dự trữ tiền mặt cần thiết (Di) được xác định như sau:

- Số ngày dự trữ bình quân: tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh, tài chính của khách hàng nhưng thông thường từ 10 – 15 ngày

Số ngày trong kỳ

- Số vòng quay trong kỳ = 
$$\frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số ngày dự trữ bình quân}}$$

Nhu cầu chi bằng tiền mặt,  
tiền gửi ngân hàng trong kỳ  
(lương, quản lý, bán hàng...)

- Nhu cầu dự trữ tiền mặt (Di) = \_\_\_\_\_



Số vòng quay trong kỳ

- ✓ Xác định nhu cầu vốn tín dụng (L) từng kỳ, theo công thức sau:

$$Li = -Ti + Di$$

- ✓ Xác định nhu cầu tín dụng cao nhất (N):  $N = \text{Max} (Li)$

**Lưu ý:**

- Nếu  $N < 0$  khách hàng không có nhu cầu vay vốn
- N gồm cả tiền lãi, chưa tính đến thuế TNDN bị điều chỉnh bởi lãi vay.

**Bước 2: Phân tích rủi ro tín dụng và đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro.**

- ✓ Phân tích các rủi ro có thể ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh, tài chính của khách hàng:

(tham khảo nội dung bảng phân tích rủi ro tín dụng dưới đây)

STT	Loại rủi ro	Ví dụ	Nội dung cần phân tích để phát hiện rủi ro
1	Rủi ro kinh doanh		
		- Do thay đổi biện pháp quản lý, điều hành hoặc tổ chức SXKD không hợp lý làm tăng chi phí dẫn đến hoạt động SXKD thua lỗ.	- Thay hình thức quản lý, sở hữu; thay đổi cơ cấu tổ chức sản xuất kinh doanh.
		- Sự gián đoạn trong sản xuất do hỏng hóc máy móc thiết bị, thiếu tư liệu sản xuất (lao động, nguyên, nhiên, vật liệu). - Mất một nhà cung ứng chính hay một khách hàng chính.	- Mở rộng kinh doanh sang các lĩnh vực mới, nhiều rủi ro; - Đặc thù lĩnh vực kinh doanh. - Các yếu tố về cơ sở hạ tầng, đầu vào quá trình sản xuất. - Thiên tai ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng.
		- Bộ máy quản lý không kiểm soát được kinh doanh gây thất thoát tài sản, lỗ.	- Năng lực điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp. - Trình độ kinh nghiệm của đội ngũ cán bộ quản lý. - Đạo đức của chủ doanh nghiệp, người quản lý điều hành

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phương thức bán hàng chịu là chủ yếu, quản lý bán chịu không chặt chẽ dễ gây rủi ro không thu được nợ.</li> <li>- Hoạt động bán hàng không hiệu quả làm giảm doanh thu, tăng chi phí, gây lỗ.</li> </ul>	Doanh thu, cạnh tranh, thị phần, quảng cáo, bán hàng
2	Rủi ro tài chính		Phân tích định lượng các số liệu tài chính, trong đó đặc biệt lưu ý mức độ và sự biến động theo thời gian.
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vốn vay lớn và/ hoặc lãi vay tăng làm chi phí lãi vay chiếm tỷ trọng cao trong giá thành.</li> <li>- Rủi ro tỷ giá.</li> </ul>	Các hệ số khả năng sinh lời.
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghĩa vụ trả nợ lớn hơn nguồn trả nợ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hệ số đòn bẩy.</li> <li>- Các hệ số thanh khoản.</li> <li>- Cơ cấu nợ vay.</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tình hình tài chính của khách hàng trong kỳ xấu đi đáng kể.</li> </ul>	Xu hướng tăng trưởng.
3	Rủi ro chính sách		Phân tích các thông tin:
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự thay đổi chính sách gây bất lợi cho khách hàng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Môi trường chính sách tại địa bàn có ảnh hưởng đến doanh nghiệp.</li> <li>- Xu hướng các chính sách có tác động đến doanh nghiệp (như tự do hoá thương mại, các quy định về hải quan...)</li> </ul>
4	Rủi ro khác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rủi ro về thị trường.</li> <li>- Thời gian quan hệ tín dụng với NHCT.</li> <li>- Lịch sử thanh toán (trong những năm qua)</li> <li>- Có được kiểm toán, ai là người kiểm toán.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lĩnh vực, ngành hàng có chiều hướng phát triển không tốt.</li> <li>- Vi phạm các điều khoản của hợp đồng cho vay, hợp đồng bảo lãnh.</li> <li>- Các nội dung khác được đánh giá là có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.</li> </ul>

- ✓ Thông qua kết quả phân tích, tổng hợp đánh giá mức độ rủi ro của khách hàng:
  - Những nguy cơ có thể gây rủi ro cho khách hàng trong vòng ít nhất 01 năm kế tiếp.
  - Mức độ ảnh hưởng của các nguy cơ đến khả năng thực hiện kế hoạch SXKD của khách hàng gắn với đề nghị cấp GHTD của khách hàng.
  - Đề xuất các biện pháp giảm thiểu rủi ro khi cấp tín dụng cho khách hàng.

Ví dụ minh họa ước tính nhu cầu tín dụng của khách hàng:

Ngày 25/12/2005, Công ty A gửi đến chi nhánh NHCT B kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2006, với các nội dung cơ bản được CBTD tổng hợp trên báo cáo kế hoạch dự báo dòng tiền của khách hàng theo bảng dưới đây. Chu kỳ kinh doanh của Công ty A là 3 tháng.

*Đơn vị : tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Quý 1/06	Quý 2/06	Quý 3/06	Quý 4/06
<b>1- Dòng tiền hoạt động kinh doanh</b>	<b>4</b>	<b>-1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
- Tiền thu từ bán hàng	40	40	45	50
- Chi mua NVL cho sản xuất	-20	-25	-25	-30
- Chi trả lương cho CBCNV	-6	-6	-6	-6
- Chi khác cho SXKD	-10	-10	-10	-10
<b>2- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-50</b>	<b>-95</b>
- Đầu tư mua sắm máy móc thiết bị	0	0	-50	-100
- Tiền thu từ việc bán thanh lý tài sản	0	0	0	5
<b>3- Dòng tiền từ hoạt động tài chính</b> <i>(chưa bao gồm đề nghị vay NHCT)</i>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>5</b>	<b>-5</b>
- Tiền thu từ việc phát hành cổ phiếu	0	0	5	5
- Chi góp vốn kinh doanh	0	-5	0	-10
<b>4- Dòng tiền ròng của 3 hoạt động trên</b>	<b>4</b>	<b>-6</b>	<b>-41</b>	<b>-96</b>
<b>5- Tồn quỹ tiền mặt đầu kỳ</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>6- Tồn quỹ cuối kỳ</b>	<b>6</b>	<b>-4</b>	<b>-39</b>	<b>-94</b>

#### Ước tính nhu cầu tín dụng khách hàng

- $$90$$
- Số vòng quay trong kỳ =  $\frac{90}{15} = 6$
  - Nhu cầu dự trữ tiền mặt (Dtm) =  $\frac{6}{6} = 1$  tỷ đồng

- Xác định nhu cầu vốn tín dụng trong kỳ:  
 $L1 = -6 + 1 = -5$  tỷ đồng  
 $L2 = 4 + 1 = 5$  tỷ đồng  
 $L3 = 39 + 1 = 40$  tỷ đồng  
 $L4 = 94 + 1 = 95$  tỷ đồng
- Nhu cầu tín dụng cao nhất trong năm 2006 là:  $\text{Max}(Li) = 95$  tỷ đồng.

## PHỤ LỤC 7E

### HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SXKD, DỰ ÁN ĐẦU TƯ

#### I. CÁCH THỨC VẬN DỤNG HƯỚNG DẪN VÀO THỰC TẾ

- Những nội dung đưa ra tại hướng dẫn này chỉ mang tính định hướng, trong quá trình thẩm định phương án SXKD/dự án đầu tư.
- Tuỳ theo quy mô, tính chất, đặc điểm của từng phương án/dự án đầu tư, khách hàng và điều kiện thực tế, Cán bộ tín dụng sử dụng linh hoạt các nội dung theo mức độ hợp lý để đảm bảo hiệu quả thực hiện. Trong quá trình thẩm định thực tế, có thể xem xét bỏ qua một số nội dung nếu không phù hợp hoặc bổ sung một số nội dung nếu cần thiết.

#### II. PHÂN TÍCH NGÀNH.

1. *Phân tích hiện tại và triển vọng tương lai:* CBTD đánh giá tình hình và triển vọng trong tương lai của doanh nghiệp trong mối quan hệ với tình hình thị trường hiện tại trên cơ sở phân tích những nội dung sau:
  - Xu hướng phát triển của ngành.
  - Tốc độ tăng trưởng trong quá khứ, hiện tại và dự báo tương lai của ngành
  - Sự phát triển của các doanh nghiệp lớn và/hoặc các doanh nghiệp có quy mô tương tự trong ngành
  - Các vấn đề liên quan đến cải tiến kỹ thuật
  - Sản phẩm và khả năng cạnh tranh của nó trên thị trường trong và ngoài nước.
  - Những thay đổi về điều kiện lao động.
  - Chính sách của chính phủ: ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp.
  - Vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong ngành.
  - Phương pháp sản xuất, công nghệ, nhãn hiệu thương mại của doanh nghiệp: đánh giá tác động đối với việc nâng cao mức cạnh tranh của doanh nghiệp. Ngay cả khi doanh nghiệp không chiếm ưu thế tuyệt đối về một sản phẩm đặc biệt, thì tính cạnh tranh và khả năng thích nghi đối với sự thay đổi của thị trường cũng cần phải được tìm hiểu thấu đáo.

- Trong trường hợp doanh nghiệp là một tập đoàn thì phải xem xét cơ cấu tập đoàn và vai trò của doanh nghiệp trong tập đoàn đó để hiểu hướng đi trong tương lai của doanh nghiệp.
- 2. *Tổng hợp thông tin:* Để phân tích được nội dung trên, CBTD cần tổng hợp những thông tin sau đây:
  - Sự chuyển đổi trong ngành
    - + Sự thay đổi về số lượng và giá cả trong cung và cầu sản phẩm
    - + Tình hình các doanh nghiệp có thị phần lớn nhất trong ngành đó bao gồm những tiến bộ kỹ thuật và các sản phẩm có tính cạnh tranh.
  - Nguyên vật liệu đầu vào: Các vấn đề định tính và định lượng, xu hướng giá cả và những triển vọng trong tương lai.
  - Vị trí trong ngành
    - + Vị trí mỗi sản phẩm trong thị trường
    - + Doanh số của từng mặt hàng trong ngành
    - + Sự tin tưởng của khách hàng; trình độ kỹ thuật
  - Tính cạnh tranh quốc tế: Quy mô xuất, nhập khẩu, tình hình giá cả, doanh số bán trên thị trường quốc tế.
  - Ý kiến của bên thứ ba
    - + Ý kiến, nhận định và thông tin từ các nhà quản lý, tập đoàn ngành, các doanh nghiệp trong cùng ngành, các khách hàng là rất quan trọng khi điều tra tình hình của ngành.
    - + Những thông tin quan trọng từ các khách hàng cần phải được lưu giữ một cách cẩn thận và bí mật.

### **III. CÁC BƯỚC THỰC HIỆN**

1. **Xem xét, đánh giá sơ bộ các nội dung quan trọng của PASXKD/ DADT**
  - Cơ sở pháp lý của việc thực hiện phương án/ dự án đầu tư
  - Mục tiêu đầu tư của PASXKD/DADT
  - Sự cần thiết phải đầu tư (đối với DADT)
  - Qui mô đầu tư: công suất thiết kế, giải pháp công nghệ, cơ cấu sản phẩm và dịch vụ đầu ra, phương án tiêu thụ sản phẩm.
  - Tổng vốn đầu tư, cơ cấu vốn đầu tư và tính khả thi của các nguồn vốn tham gia gồm: vốn tự có, vốn vay từ các TCTD khác (nên tham khảo các văn bản cam kết về nguyên tắc, Hợp đồng tín dụng mà doanh nghiệp đã ký kết), vốn chiếm dụng từ người bán và các nguồn khác.
  - Thời gian dự kiến thực hiện phương án/ Tiến độ triển khai thực hiện dự án.
2. **Phân tích thị trường và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ đầu ra của PASXKD/DADT**
  - Đánh giá về nhu cầu sản phẩm, dịch vụ của PASXKD/DADT:
    - + Mô tả sản phẩm của PASXKD/DADT;

- + Tổng nhu cầu hiện tại về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của PASXKD/DADT;
- + Tình hình sản xuất, tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ thay thế đến thời điểm thẩm định;
- + Tổng nhu cầu tương lai về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của PASXKD/DADT;
- + Ước tính mức tiêu thụ gia tăng hàng năm của thị trường nội địa và khả năng xuất khẩu sản phẩm (trong đó lưu ý liên hệ với mức gia tăng trong quá khứ, khả năng sản phẩm dự án có thể bị thay thế bởi các sản phẩm khác có cùng công dụng)
- Đánh giá tổng quan về cung sản phẩm.
  - + Xác định năng lực sản xuất, cung cấp đáp ứng nhu cầu trong nước hiện tại của sản phẩm phương án/ dự án như thế nào, các nhà sản xuất trong nước đã đáp ứng bao nhiêu phần trăm, phải nhập khẩu bao nhiêu? Việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn?
  - + Dự đoán biến động của thị trường trong tương lai.
  - + Sản lượng nhập khẩu trong những năm qua, dự kiến khả năng nhập khẩu trong thời gian tới.
  - + Dự kiến về tổng cung, tốc độ tăng trưởng tổng cung sản phẩm, dịch vụ phương án/ dự án.

Trên cơ sở phân tích quan hệ cung cầu, tín hiệu của thị trường đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án/dự án, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án/dự án, nhận định về sự cần thiết và tính hợp lý của phương án /dự án.

- Thị trường mục tiêu và khả năng cạnh tranh của sản phẩm dự án

Trên cơ sở đánh giá tổng quan về quan hệ cung cầu sản phẩm của dự án, xem xét, đánh giá về các thị trường mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ đầu ra của dự án là thay thế hàng nhập khẩu, xuất khẩu hay chiếm lĩnh thị trường nội địa của các nhà sản xuất khác, để xác định định hướng thị trường này có hợp lý không.

Để đánh giá khả năng đạt được các mục tiêu thị trường, CBTD cần thẩm định khả năng cạnh tranh của sản phẩm dự án đối với:

- + Thị trường nội địa:
  - ✓ Hình thức, mẫu mã, chất lượng sản phẩm của dự án so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường thế nào, có ưu điểm gì không.
  - ✓ Sản phẩm có phù hợp với thị hiếu của người tiêu thụ, xu hướng tiêu thụ hay không.
  - ✓ Giá cả so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường thế nào, có rẻ hơn không, có phù hợp với xu hướng thu nhập, khả năng tiêu thụ hay không.
- + Thị trường nước ngoài:
  - ✓ Sản phẩm có khả năng đạt các yêu cầu về tiêu chuẩn để xuất khẩu hay không (tiêu chuẩn chất lượng, vệ sinh...);
  - ✓ Quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả có những ưu thế như thế nào so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường dự kiến xuất khẩu;

- ✓ Các yếu tố có khả năng ảnh hưởng đến việc xuất khẩu sản phẩm (hạn ngạch, thuế xuất khẩu, các quy định khác,...);
- ✓ Kết quả thâm nhập thị trường xuất khẩu của các sản phẩm cùng loại.
- Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối:
  - + Sản phẩm của phương án/ dự án dự kiến được tiêu thụ theo phương thức nào, có cần hệ thống phân phối không?
  - + Mạng lưới phân phối của sản phẩm đã được xác lập chưa? mạng lưới phân phối có phù hợp với đặc điểm của thị trường hay không? Nếu chưa thiết lập thì cần ước tính chi phí thiết lập mạng lưới phân phối;
  - + Phương thức bán hàng (trả chậm hay trả ngay - để dự kiến các khoản phải thu khi tính toán nhu cầu vốn lưu động, chi phí vốn lưu động)
  - + Nếu việc tiêu thụ chỉ dựa vào một số đơn vị phân phối thì cần có nhận định xem có thể xảy ra việc bị ép giá hay không ?. Nếu đã có đơn hàng cần xem xét tính hợp lý, hợp pháp và mức độ tin cậy khi thực hiện ?.
- Đánh giá, dự kiến khả năng tiêu thụ sản phẩm của phương án/dự án.
  - + Theo như những ước định nói trên thì mức độ sản xuất và tiêu thụ hàng năm của khách hàng vay vốn là bao nhiêu? Doanh thu dự kiến có hợp lý không?
  - + Khách hàng có thể kịp thay đổi cơ cấu sản phẩm nếu phương án có nhiều loại sản phẩm để phù hợp với tình hình thị trường.
  - + Diễn biến giá bán sản phẩm, dịch vụ đầu ra hàng quý/năm.
- 3. **Đánh giá khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào của PASXKD/DADT**
- Đối với phương án SXKD :
  - + Khách hàng cần bao nhiêu nguyên nhiên vật liệu đầu vào để thực hiện phương án.
  - + Có bao nhiêu nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào? họ là những nhà cung cấp có quan hệ từ trước hay mới thiết lập? khả năng cung ứng và mức độ tín nhiệm như thế nào?
  - + Chính sách nhập khẩu đối với các nguyên nhiên liệu đầu vào (nếu có)? Biến động về giá mua, nhập khẩu nguyên nhiên liệu đầu vào?
  - + Đối với các phương án phải gắn với vùng nguyên liệu thì khả năng hoạt động của vùng nguyên liệu ra sao? Quan hệ lợi ích giữa người cung cấp và sử dụng nguyên liệu có được giải quyết hợp lý hay không?
- Đối với dự án đầu tư
 

Trên cơ sở hồ sơ dự án (báo cáo đánh giá chất lượng, trữ lượng tài nguyên, giấy phép khai thác tài nguyên, nguồn thu mua bên ngoài, nhập khẩu...), đặc tính kỹ thuật của dây chuyền công nghệ và các nguồn thông tin khác có liên quan có đủ mức tin cậy, đánh giá khả năng đáp ứng /cung cấp nguyên vật liệu đầu vào cho dự án :

  - + Nhu cầu về nguyên nhiên liệu đầu vào để phục vụ sản xuất hàng năm.

- + Các nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào: một hay nhiều nhà cung cấp ? đã có quan hệ từ trước hay mới thiết lập ? khả năng cung ứng (số lượng, chất lượng, tính ổn định giá cả,...)? Mức độ tín nhiệm ?
- + Chính sách nhập khẩu đối với các nguyên nhiên liệu đầu vào (nếu có).
- + Biến động về giá mua, nhập khẩu nguyên nhiên liệu đầu vào, tỷ giá trong trường hợp phải nhập khẩu.
- + Đối với các phương án/dự án phải gắn với vùng nguyên liệu thì khả năng xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu như thế nào ?

Tất cả những phân tích đánh giá trên nhằm kết luận được hai vấn đề chính sau:

- + Phương án/dự án có chủ động được nguồn nguyên nhiên liệu đầu vào hay không? Mức độ sẵn sàng về nguồn nguyên liệu ?
- + Những thuận lợi, khó khăn đi kèm với việc đề có thể chủ động được nguồn nguyên nhiên liệu đầu vào.

#### **4. Đánh giá, nhận xét các nội dung về phương diện kỹ thuật**

##### **4.1. Đối với phương án SXKD :**

- Đánh giá thuận lợi, khó khăn của địa điểm sản xuất kinh doanh?
- Cơ sở vật chất, hạ tầng hiện có của khách hàng có đủ đáp ứng cho hoạt động SXKD hay không?
- Công nghệ, thiết bị: Quy trình công nghệ có tiên tiến, hiện đại không? Năng lực sản xuất của MMTB (công suất thiết kế) có phù hợp với phương án? Khi cần thiết phải thay đổi sản phẩm thì thiết bị này có đáp ứng được hay không.
- Khi đánh giá về mặt công nghệ, thiết bị, ngoài việc dựa vào hiểu biết, kinh nghiệm đã tích lũy của mình, Cán bộ thẩm định cần tham khảo các nhà chuyên môn, trong trường hợp cần thiết có thể đề xuất với Lãnh đạo thuê tư vấn chuyên ngành để việc thẩm định được chính xác và được cụ thể.
- Môi trường, phòng cháy chữa cháy (PCCC), quản lý chất lượng...: Xem xét, đánh giá các giải pháp về môi trường, việc tuân thủ các quy định về PCCC, quy trình quản lý chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm của phương án.

##### **4.2. Đối với thẩm định dự án đầu tư:**

- Địa điểm xây dựng
  - + Xem xét, đánh giá mức độ có thuận lợi về mặt giao thông hay không, có gần các nguồn cung cấp: nguyên vật liệu, điện, nước và thị trường tiêu thụ hay không, có nằm trong quy hoạch hay không.
  - + Cơ sở vật chất, hạ tầng hiện có của địa điểm đầu tư thế nào; đánh giá so sánh về chi phí đầu tư so với các dự án tương tự ở địa điểm khác.
  - + Địa điểm đầu tư có ảnh hưởng lớn đến vốn đầu tư của dự án cũng như ảnh hưởng đến giá thành, sức cạnh tranh nếu xa thị trường nguyên vật liệu, tiêu thụ.
- Công nghệ, thiết bị
  - + Quy trình công nghệ có tiên tiến, hiện đại không, ở mức độ nào của thế giới.



- + Công nghệ có phù hợp với trình độ hiện tại của Việt Nam hay không, lý do lựa chọn công nghệ.
- + Phương thức chuyển giao công nghệ có hợp lý hay không, có đảm bảo cho chủ đầu tư nắm bắt và vận hành được công nghệ hay không.
- + Xem xét, đánh giá về số lượng, công suất, quy cách, chủng loại, danh mục máy móc thiết bị và tính đồng bộ của dây chuyền sản xuất.
- + Trình độ tiên tiến của thiết bị, khi cần thiết phải thay đổi sản phẩm thì thiết bị này có đáp ứng được hay không.
- + Giá cả thiết bị và phương thức thanh toán có hợp lý không.
- + Thời gian giao hàng và lắp đặt thiết bị có phù hợp với tiến độ thực hiện dự án dự kiến hay không ?.
- + Uy tín của các nhà cung cấp thiết bị, các nhà cung cấp thiết bị có chuyên sản xuất các thiết bị của dự án hay không.
- Quy mô, giải pháp xây dựng
  - + Xem xét quy mô xây dựng, giải pháp kiến trúc có phù hợp với dự án hay không, có tận dụng được các cơ sở vật chất hiện có hay không.
  - + Tổng dự toán /dự toán của từng hạng mục công trình, có hạng mục nào cần đầu tư mà chưa được dự tính hay không ? có hạng mục nào không cần thiết hoặc chưa cần thiết phải đầu tư hay không ?
  - + Tiến độ thi công có phù hợp với việc cung cấp máy móc thiết bị, có phù hợp với thực tế hay không.
  - + Vấn đề hạ tầng cơ sở: giao thông, điện, cấp thoát nước...
- Môi trường, PCCC:
  - + Xem xét, đánh giá các giải pháp về môi trường, PCCC của dự án có đầy đủ, phù hợp chưa, đã được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận trong trường hợp yêu cầu phải có hay chưa.
  - + Dự án đã lập, thẩm định và trình duyệt Báo cáo đánh giá tác động môi trường, PCCC chưa (kiểm tra đối chiếu với các quy định hiện hành).

#### **5. Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý thực hiện phương án/ dự án.**

- Xem xét kinh nghiệm, trình độ tổ chức vận hành của khách hàng. Đánh giá sự hiểu biết, kinh nghiệm của khách hàng đối với việc tiếp cận, điều hành công nghệ, thiết bị mới,...
- Xem xét năng lực, uy tín các nhà thầu: tư vấn, thi công, cung cấp thiết bị, công nghệ... (nếu có thông tin).
- Đánh giá về nguồn nhân lực để thực hiện phương án/dự án: số lượng lao động cần, đòi hỏi về tay nghề, trình độ kỹ thuật, kế hoạch đào tạo và khả năng cung ứng nguồn nhân lực,...

#### **6. Đánh giá, nhận xét về phương diện tài chính của phương án/ dự án**

Tất cả những phân tích, đánh giá thực hiện ở trên nhằm mục đích hỗ trợ cho phân tích toán, đánh giá nhu cầu vốn, hiệu quả về mặt tài chính và khả năng trả nợ của phương

án/ dự án đầu tư. Việc xác định hiệu quả tài chính của phương án/ dự án có chính xác hay không tùy thuộc rất nhiều vào việc đánh giá và đưa ra các giả định ban đầu. Kết quả phân tích ở trên sẽ được lượng hoá thành những giả định để phục vụ cho quá trình tính toán, cụ thể như sau:

- Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư: Phần này sẽ đưa vào để tính toán chi phí đầu tư ban đầu, chi phí vốn (lãi, phí vay vốn cố định), chi phí sửa chữa tài sản cố định (TSCĐ), khấu hao TSCĐ phải trích hàng năm, nợ phải trả.
- Đánh giá về mặt thị trường, khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ đầu ra của dự án và phương án tiêu thụ sản phẩm sẽ đưa vào để tính toán: Mức huy động công suất so với công suất thiết kế, doanh thu dự kiến hàng năm.
- Đánh giá về khả năng cung cấp vật tư, nguyên liệu đầu vào cùng với đặc tính của dây chuyền công nghệ để xác định giá thành đơn vị sản phẩm, tổng chi phí sản xuất trực tiếp.
- Căn cứ vào tốc độ luân chuyển vốn lưu động hàng năm của dự án, của các doanh nghiệp cùng ngành nghề và mức vốn lưu động tự có của chủ dự án để xác định nhu cầu vốn lưu động, chi phí vốn lưu động hàng năm.
- Các chuẩn mực kế toán, các quy định về quản lý tài chính, chế độ thuế hiện hành, các văn bản ưu đãi riêng đối với phương án/ dự án để xác định phân trách nhiệm của chủ dự án đối với ngân sách

#### **6.1. Thẩm định nhu cầu vốn đối với phương án/tổng vốn đầu tư đối với dự án và tính khả thi phương án nguồn vốn**

- Đánh giá nhu cầu vốn/ tổng vốn đầu tư đã được tính toán hợp lý hay chưa, đã tính đúng, tính đủ các chi phí cần thiết chưa ?
  - + Cần xem xét các yếu tố làm tăng chi phí và lưu ý khoản dự phòng do trượt giá, phát sinh thêm khối lượng, biến động tỷ giá.
  - + Thông thường, kết quả, phê duyệt tổng vốn đầu tư của các cấp có thẩm quyền là hợp lý. Tuy nhiên, trên cơ sở những dự án tương tự đã thực hiện (về suất vốn đầu tư, về phương án công nghệ, v.v), Cán bộ thẩm định sau khi so sánh nếu thấy có sự khác biệt lớn ở bất kỳ một nội dung nào thì phải tập trung phân tích, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra nhận xét. Từ đó, đưa ra cơ cấu vốn đầu tư hợp lý mà vẫn đảm bảo đạt được mục tiêu dự kiến ban đầu của dự án để làm cơ sở xác định mức tài trợ tối đa mà Ngân hàng nên tham gia vào dự án.
  - + Trường hợp dự án mới ở giai đoạn duyệt chủ trương, hoặc tổng mức vốn đầu tư mới ở dạng khái toán, Cán bộ thẩm định phải dựa vào số liệu đã thống kê, đúc rút ở giai đoạn thẩm định sau đầu tư để nhận định, đánh giá và tính toán.

Ngoài ra, Cán bộ thẩm định cũng cần tính toán, xác định xem nhu cầu vốn lưu động cần thiết ban đầu để đảm bảo hoạt động của dự án sau này nhằm có cơ sở thẩm định giải pháp nguồn vốn và tính toán hiệu quả tài chính sau này

- Xác định cơ cấu và tính khả thi của nguồn vốn đầu tư vào phương án/dự án.
  - + Cán bộ thẩm định cần phải xem xét, đánh giá về tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn như thế nào, có hợp lý hay không. Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để đảm bảo tiến độ thi công. Ngoài

ra, cần phải xem xét tỷ lệ của từng nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn có hợp lý hay không, thông thường vốn tự có phải tham gia đầu tư trước.

- + Việc xác định tiến độ thực hiện, nhu cầu vốn làm cơ sở cho việc dự kiến tiến độ giải ngân, tính toán lãi vay trong thời gian thi công và xác định thời gian vay trả.
- + Trên cơ sở tổng mức vốn đầu tư được duyệt, Cán bộ thẩm định rà soát lại từng loại nguồn vốn tham gia tài trợ cho dự án, đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn, từ kết quả phân tích tình tài chính của chủ đầu tư để đánh giá khả năng tham gia của nguồn vốn. Cân đối giữa nhu cầu vốn đầu tư thực hiện dự án.

Khả năng vốn chủ sở hữu tham gia vào phương án/ dự án bao gồm vốn lưu chuyển, vốn góp bổ sung, lợi nhuận dự tính, khấu hao cơ bản, số tiền thu hồi từ thanh lý tài sản và không bao gồm các khoản nợ đến hạn, các khoản đầu tư khác

## 6.2. **Đánh giá hiệu quả, khả năng trả nợ, rủi ro về mặt tài chính của phương án/dự án**

- Đối với phương án: Kết quả ước tính lợi nhuận thu được của phương án; khả năng thu tiền từ bán hàng hoá, dịch vụ, thu hồi công nợ....

*Kỹ thuật phân tích thẩm định hiệu quả tài chính của Phương án SXKD xem chi tiết tại phụ đính số 7E1.*

- Đối với dự án: Kết quả tính toán các nhóm chỉ tiêu tài chính của dự án, bao gồm:

- + Nhóm chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời của dự án:
  - ✓ Giá trị hiện tại ròng (NPV – Net Present Value)
  - ✓ Tỷ suất sinh lợi nội bộ (IRR – Internal Return Rate)
  - ✓ Tỷ suất lợi nhuận / vốn chủ sở hữu (Return On Equity).
  - ✓ Điểm hoà vốn (BEP – Break Even Point)
- + Nhóm chỉ tiêu về khả năng trả nợ:
  - ✓ Nguồn trả nợ hàng năm.
  - ✓ Thời gian hoàn trả vốn vay.
  - ✓ Hệ số trả nợ (DSCR – Debt – Service Coverage Ratio)

*Kỹ thuật phân tích thẩm định dự án đầu tư xem chi tiết tại phụ đính số 7E2.*

- Quá trình phân tích phải đưa ra được các đánh giá.
  - + Hiệu quả từng năm và toàn bộ vòng đời của phương án/ dự án ; khả năng thu hồi vốn.
  - + Khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính (trả nợ và chi phí hoạt động) của khách hàng bằng chính thu nhập của phương án/ dự án.
  - + Khả năng chịu đựng rủi ro của phương án/ dự án (thông qua phân tích độ nhạy, phân tích kịch bản và mô phỏng thống kê).

## 7. **Phân tích rủi ro phương án/ dự án**

### 7.1. **Phân loại rủi ro.**

Một phương án/dự án từ khâu chuẩn bị đến thực hiện có thể xảy ra nhiều loại rủi ro khác nhau (*do nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan*). Vì vậy, tính khả thi của

phương án/dự án phải được đánh giá đầy đủ sau khi đã phân tích, dự đoán các rủi ro có thể xảy ra và các biện pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro của khách hàng. Dưới đây là phân loại một số rủi ro chủ yếu bao gồm:

- + Rủi ro cơ chế chính sách.
- + Rủi ro xây dựng, hoàn tất.
- + Rủi ro thị trường, thu nhập, thanh toán.
- + Rủi ro về cung cấp.
- + Rủi ro kỹ thuật và vận hành.
- + Rủi ro môi trường và xã hội.
- + Rủi ro kinh tế vĩ mô
- + ....

## 7.2. *Các biện pháp giảm thiểu rủi ro.*

Mỗi loại rủi ro trên đều có các biện pháp giảm thiểu, những biện pháp này có thể do khách hàng thực hiện (đối với những vấn đề thuộc phạm vi điều chỉnh, trách nhiệm của khách hàng); hoặc do ngân hàng phối hợp với khách hàng cùng thực hiện (đối với những vấn đề mà ngân hàng có thể trực tiếp thực hiện hoặc có thể yêu cầu, can thiệp).

Tuỳ theo từng dự án cụ thể với những đặc điểm khác nhau mà CBTD cần tập trung phân tích, đánh giá và đưa ra các điều kiện đi kèm với việc cấp tín dụng để hạn chế rủi ro, đảm bảo hiệu quả cấp tín dụng.

Sau đây là một số biện pháp cơ bản có thể áp dụng để giảm thiểu rủi ro cho từng loại rủi ro nêu trên.

- Rủi ro về tiến độ thực hiện (đối với những dự án xây dựng): là rủi ro phát sinh khi hoàn tất dự án không đúng thời hạn, không phù hợp với các thông số và tiêu chuẩn thực hiện. Loại rủi ro này nằm ngoài khả năng điều chỉnh, kiểm soát của Ngân hàng, tuy nhiên có thể giảm thiểu bằng cách đề xuất với chủ đầu tư thực hiện các biện pháp sau:
  - + Lựa chọn nhà thầu xây dựng uy tín, có sức mạnh tài chính và kinh nghiệm.
  - + Yêu cầu bảo lãnh dự thầu, thực hiện hợp đồng, bảo hành chất lượng công trình.
  - + Giám sát chặt chẽ / hoặc thuê tư vấn có uy tín để giám sát trong quá trình xây dựng.
  - + Dự phòng về tài chính của khách hàng trong trường hợp vượt dự toán.
  - + Quy định rõ trách nhiệm vấn đề đền bù, giải toả mặt bằng.
  - + Hợp đồng giá cố định hoặc chia khóa trao tay với sự phân chia rõ ràng nghĩa vụ của các bên.
  - + Hoàn tất các thủ tục pháp lý trước khi tiến hành xây dựng.
  - + Khảo sát, thiết kế kỹ lưỡng tránh những sự cố bất ngờ lớn trong quá trình thực hiện.
- Rủi ro thị trường: Loại rủi ro này có thể giảm thiểu bằng cách:
  - + Nghiên cứu thị trường, đánh giá phân tích thị trường, thị phần cẩn thận.

- + Dự kiến cung - cầu thận trọng, chính xác.
- + Phân tích về khả năng thanh toán, thiện chí, hành vi của người tiêu dùng cuối cùng (không chỉ người bao tiêu).
- + Tăng sức cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án/dự án bằng các biện pháp: phân tích về việc cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí sản xuất...
- + Xem xét các hợp đồng bao tiêu sản phẩm dài hạn với bên có khả năng về tài chính (nếu có).
- + Hỗ trợ bao tiêu sản phẩm của Chính phủ (nếu có).
- + Khả năng linh hoạt của cơ cấu sản phẩm, dịch vụ đầu ra.
- Rủi ro về nguồn cung cấp: Rủi ro về nguồn cung cấp xảy ra khi phương án/dự án không có được nguồn nguyên nhiên vật liệu (đầu vào chính/quan trọng) với số lượng, giá cả và chất lượng như dự kiến. Loại rủi ro này có thể giảm thiểu bằng cách:
  - + Trong quá trình xem xét phương án/dự án, phải nghiên cứu, đánh giá cẩn trọng các báo cáo về chất lượng, trữ lượng nguyên vật liệu đầu vào, đưa ra những nhận định ngay từ ban đầu trong tính toán, xác định hiệu quả tài chính của phương án/dự án.
  - + Nghiên cứu sự cạnh tranh giữa các nguồn cung cấp nguyên vật liệu.
  - + Linh hoạt về thời gian và số lượng nguyên nhiên vật liệu mua vào.
  - + Những hợp đồng /thoả thuận với cơ chế chuyển qua tới người sử dụng cuối cùng.
  - + Những hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu đầu vào dài hạn với nhà cung cấp có uy tín.
- Rủi ro về kỹ thuật, vận hành, bảo trì: Loại rủi ro này, chủ đầu tư có thể giảm thiểu thông qua việc thực hiện một số biện pháp sau:
  - + Sử dụng công nghệ đã được kiểm chứng.
  - + Bộ phận vận hành dự án phải được đào tạo tốt, có kinh nghiệm.
  - + Có thể ký hợp đồng vận hành và bảo trì với những điều khoản khuyến khích và phạt vi phạm rõ ràng.
  - + Bảo hiểm các sự kiện bất khả kháng tự nhiên như lụt lội, động đất, chiến tranh.
  - + Kiểm soát ngân sách và kế hoạch vận hành.
  - + Quyền thay thế người vận hành do không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ.

**PHỤ ĐÍNH 7E1**  
**DANH MỤC CÂU HỎI ĐIỀU TRA ĐÁNH GIÁ**  
**PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH/DỰ ÁN ĐẦU TƯ**

Đây là danh mục câu hỏi điều tra mà CBTD thực hiện đối với mọi khách hàng đề nghị vay vốn. Tùy theo khách hàng mà CBTD tiến hành đặt ra những câu hỏi này.

Các câu trả lời sẽ là “Có” hoặc “Không” hoặc trả lời chi tiết hoặc không trả lời. CBTD phải ghi chép lại toàn bộ kết quả này để tổng hợp vào tờ trình thẩm định.

**1. Phương án kinh doanh như thế nào là phù hợp với khách hàng vay vốn?**

1.1. Ban lãnh đạo của khách hàng vay vốn                      Có      Không      Thông tin #  
 có phải là những người phù hợp với công việc kinh doanh?

- |   |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Có thể bắt đầu và vận hành công việc kinh doanh của riêng họ? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ tiến hành kinh doanh vì những lý do hợp lý?                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có kinh nghiệm trong ngành kinh doanh này?                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có kinh nghiệm quản lý?                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có những kỹ năng kỹ thuật cần thiết?                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

1.2. Liệu họ có đủ sức để bắt đầu công việc kinh doanh không?

- |  |                          |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Họ sẽ cần tất cả bao nhiêu tiền?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ đã chuẩn bị một bản báo cáo về tình trạng tài sản Nợ và tài sản Có của mình chưa?             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có đủ tiền để trang trải những chi phí phát sinh tới khi công việc kinh doanh bắt đầu có lãi? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có thể đưa bao nhiêu vốn vào kinh doanh?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ đưa ra những bảo đảm gì cho khoản vay?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**2. Khách hàng vay vốn đặt kế hoạch kinh doanh gì?**

- |   |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Họ bán những sản phẩm hoặc dịch vụ nào?             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Công việc kinh doanh mà họ dự định thuộc ngành nào? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có những thông tin gì về ngành kinh doanh này?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Những xu hướng hiện tại của ngành này?              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Tương lai của ngành này là lâu dài?                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Doanh số bán ra trung bình?                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Mức lãi gộp dự tính                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Các điều kiện bán chịu của nhà cung cấp?            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

+ Các điều kiện đưa ra cho khách hàng mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Có thể thu được bao nhiêu tiền lời nếu bán doanh nghiệp này tại: (1) thời điểm hiện tại			
(2) trong thời gian vay vốn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tên và địa chỉ của những nhà cung cấp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tình hình cạnh tranh trên thị trường?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Công việc kinh doanh có thể được tiến hành trên qui mô nhỏ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Liệu có thể bắt đầu kinh doanh từ thị trường nội địa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>3. Nghiên cứu và xúc tiến thị trường</b>			
- Họ đã xác định thị trường của mình theo:			
+ Qui mô?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Vị trí địa lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Vòng đời của sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Tuổi tác, giới tính, mức thu nhập và thị hiếu của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ đưa ra mức giá bán dựa trên cơ sở nào?			
+ Tương tự như đối thủ cạnh tranh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Trên cơ sở chi phí?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ cần loại mẫu mã bao bì nào cho sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ biết những gì về các khách hàng tiềm năng của mình theo các tiêu thức:			
+ Họ sẽ mua gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Họ mua ở đâu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Dịch vụ trước và sau khi bán hàng nào họ mong chờ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Tại sao họ mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Họ mua thường xuyên không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ai là đối thủ cạnh tranh của họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những sản phẩm nào họ bán ra sẽ tốt hơn hoặc tạo sự khác biệt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những lợi thế cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những bất lợi trong cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ sẽ vượt qua những bất lợi này như thế nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những gì sẽ ảnh hưởng tới thị trường của họ?			
+ Xu hướng thời trang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

+ Nền kinh tế	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Các quan hệ thuộc về ngành	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Thu nhập còn lại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Niềm tin trong tiêu dùng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ sẽ xử lý như thế nào đối với:			
+ Phản ứng của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Phản ứng lại với việc xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Hình thức xúc tiến nào sẽ là phù hợp nhất với loại hình kinh doanh của họ?			
+ Tiếp thị trực tiếp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Quảng cáo qua tạp chí và ấn phẩm thương mại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Quảng cáo qua vô tuyến truyền hình	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Quảng cáo qua báo chí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Quảng cáo qua các hoạt động tài trợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Các hình thức khác	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những chi phí quảng cáo này là bao nhiêu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Liệu họ có biết mức độ bán hàng cần thiết để hoà vốn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>4. Kế hoạch hóa tài chính</b>			
- Họ có biết cần bao nhiêu vốn để bắt đầu?			
+ Nhà xưởng và thiết bị?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Các công cụ và máy móc?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Các dụng cụ để kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí pháp luật và kế toán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Phương tiện vận tải?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lượng đầu vào nguyên vật liệu ban đầu/hàng tồn kho để bán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí thuê và công nợ ban đầu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí điện và các tiện ích khác?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí hàng tháng của họ là bao nhiêu?			
+ Nguyên vật liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Tiền công?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Cho nhà thầu phụ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



+ Chi phí kiểm toán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Quảng cáo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí ngân hàng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí điện và nhiên liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Bảo hiểm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí thuê	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí vận chuyển?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Bảo dưỡng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí bưu phẩm và văn phòng phẩm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Điện thoại, fax và telex, v.v..	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Thanh toán thuê mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Chi phí lãi vay	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Nhu cầu cá nhân	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Doanh nghiệp sẽ mất bao lâu để bắt đầu tạo lợi nhuận?			
+ 1 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ 3 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Hơn 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Cần bao nhiêu tiền để kinh doanh tới khi có lãi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chuẩn bị một bảng lưu chuyển tiền tệ đơn giản cho 12 tháng đầu tiên	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Bỏ sung những khoản thiếu hụt tiền mặt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những nguồn vốn nào họ định dùng ?			
+ Vay ngân hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Vốn liên doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Vốn riêng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Vốn của nhà đầu tư	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Từ các công ty tài chính (thuê mua)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Liệu kế hoạch kinh doanh có đem lại mức lợi nhuận hợp lý cho số tiền định đầu tư vào kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Liệu họ có thể hoàn trả các khoản vay mà họ vay?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Kế hoạch kinh doanh khả thi như thế nào nếu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
+ Doanh thu bán hàng nhỏ hơn 10% so với dự đoán?			
(Tỷ lệ % này do CBTD ước định )	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- |   |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| + Chi phí nhập khẩu tăng 10% do đồng tiền bị phá giá?<br>(Tỷ lệ % này do CBTD ước định )        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Khả năng sản xuất dưới mức mong đợi 6%?<br>(Tỷ lệ % này do CBTD ước định )                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Lãi suất cho khoản vay dự định tăng 5%/năm?<br>(Tỷ lệ % này do CBTD ước định )                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nếu kế hoạch tài chính được chuẩn bị bởi những<br>cán bộ kế toán của họ thì liệu họ có hiểu về: |                          |                          |                          |
| + Kế hoạch thu nhập- chi phí dự tính?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Dự tính lưu chuyển tiền tệ  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## 5. Các vấn đề về kế toán và tài chính

- |  |                          |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Họ có biết những loại sổ sách kế toán nào cần?<br>Họ có biết?                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Cách thức giữ sổ sách kế toán  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| + Đây là nơi có được sự trợ giúp kế toán?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có biết lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ?                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có thể lập kế hoạch ngân sách?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Họ có thể tính toán chi phí nguyên vật liệu?                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Chi phí quản lý phân xưởng được phân bổ trên<br>một đơn vị sản phẩm như thế nào? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - Sản lượng tối thiểu để bù đắp chi phí vận hành<br>kinh doanh?                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

**PHỤ ĐÍNH 7E2**  
**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH**  
**VÀ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ CỦA PHƯƠNG ÁN SXKD**

**1. Cơ sở đánh giá:**

- Các nội dung thẩm định nêu tại phụ lục 7E.
- Các báo cáo tài chính của khách hàng, thuyết minh báo cáo tài chính, Bảng kê các loại công nợ tại các Ngân hàng, TCTD trong và ngoài nước, Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn.
- Các Báo cáo tài chính dự tính cho 3 năm sắp tới và cơ sở tính toán ; Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm ; Phương án SXKD.
- Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (các hợp đồng kinh tế, Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt,...).
- Thiết lập Báo cáo thu nhập – chi phí.

**2. Nội dung đánh giá:** CBTD phân tích, đánh giá:

**2.1. Hiệu quả của PASXKD.**

- Doanh thu: Căn cứ vào các yếu tố nội tại của doanh nghiệp, sự tương tác bởi các yếu tố bên ngoài để xác định sản lượng tiêu thụ, giá bán có phù hợp hay không? Nếu không phù hợp thì cần điều chỉnh như thế nào?
- Các khoản chi phí: Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào, Chi phí bán hàng, Chi phí nhân công, quản lý, Khấu hao, Chi phí tài chính, Thuế các loại,... đã tính đúng, tính đủ chưa? Vòng quay vốn lưu động/ nhu cầu dữ trữ thường xuyên?
- Lợi nhuận dự kiến.

Các khoản mục dự kiến trên cần được so sánh với khả năng thực hiện của các kỳ trước và tình hình tổ chức SXKD hiện tại của KH cũng như diễn biến trên thị trường cung cấp nguyên liệu đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Nếu kế hoạch có sự biến động tăng/ giảm bất thường cần có lý do hợp lý

**2.2. Khả năng trả nợ của Khách hàng:**

- Khả năng trả nợ của KH được xác định tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể, ngoài nguồn thu từ phương án vay vốn có thể có các nguồn thu khác của KH.
- Đối với nguồn thu từ phương án vay: cần phân tích thời gian thực hiện phương án, dòng tiền của phương án trên cơ sở phương thức tiêu thụ sản phẩm, thoả thuận về hạn mức tín dụng cấp cho các đối tác mua hàng, phương thức bảo đảm, thời hạn thanh toán tiền hàng,...
- Đối với các nguồn thu khác: ví dụ như thu từ các khoản phải thu, thu từ lợi nhuận đầu tư, thu từ doanh thu trong kỳ,... cần có cơ sở xác định đáng tin cậy (số liệu hạch toán kế toán của KH, chứng từ cơ sở cho việc hạch toán,....

## PHỤ ĐÍNH 7E3

### KỸ THUẬT TÍNH TOÁN HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH, KHẢ NĂNG TRẢ NỢ VÀ CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CỦA DỰ ÁN ĐẦU TƯ

#### I. CÁC BƯỚC THỰC HIỆN

**Bước 1** : *Xác định mô hình dự án*

**Bước 2** : *Phân tích và ước định số liệu, cơ sở tính toán*

**Bước 3** : *Thiết lập bảng thông số*

**Bước 4** : *Thiết lập các bảng tính trung gian*

**Bước 5** : *Lập báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của dự án, phân tích độ nhạy và phân tích viên cảnh.*

**Bước 6** : *Lập bảng cân đối kế hoạch.*

*Trong quá trình thẩm định, tùy đặc điểm, yêu cầu của từng dự án cụ thể, Cán bộ tín dụng có thể linh hoạt lựa chọn các bảng tính để tính toán.*

#### II. DIỄN GIẢI CÁC BƯỚC THỰC HIỆN

##### 1. Xác định mô hình dự án đầu tư

Tuỳ theo đặc điểm, loại hình và quy mô của dự án, trước khi tính toán hiệu quả dự án, Cán bộ tín dụng cần xác định mô hình của dự án đầu tư phù hợp nhằm đảm bảo khi tính toán phản ánh trung thực, chính xác hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án.

- *Đối với dự án xây dựng mới độc lập:* Do các yếu tố đầu vào, đầu ra của dự án được tách biệt rõ ràng nên có thể dễ dàng trong việc tính hiệu quả của dự án.
- *Đối với dự án mở rộng nâng công suất:* Hiệu quả dự án được tính toán trên cơ sở đầu ra là công suất tăng thêm, đầu vào là các tiện ích, bán thành phẩm được sử dụng từ dự án hiện hữu và đầu vào mới cho phần công suất tăng thêm; hoặc là tính toán hiệu quả toàn bộ dự án sau khi nâng công suất.
- *Đối với dự án đầu tư chiều sâu, hợp lý hoá quy trình sản xuất:* Hiệu quả dự án được tính toán trên cơ sở đầu ra là chi phí tiết kiệm được hay doanh thu tăng thêm thu được từ việc đầu tư chiều sâu, nâng cao chất lượng sản phẩm và đầu vào là các chi phí cần thiết để đạt được mục tiêu về đầu ra; hoặc là tính toán tổng thể dự án sau khi đầu tư chiều sâu, hợp lý hoá toàn bộ quá trình xây dựng.
- *Đối với dự án kết hợp đầu tư chiều sâu, hợp lý hoá quy trình sản xuất và mở rộng nâng công suất:* Hiệu quả của việc đầu tư dự án được tính toán trên cơ sở chênh lệch giữa đầu ra, đầu vào lúc trước khi đầu tư và sau khi đầu tư. Để đơn giản trong tính toán, đối với các dự án mà giá trị trước khi đầu tư không chiếm tỷ lệ lớn trong tổng giá trị dự án sau khi đầu tư thì dự án trước khi đầu tư xem là đầu vào của dự án sau khi đầu tư theo giá trị thanh lý; hoặc là tính toán tổng thể dự án tuỳ theo cách tiếp cận dự án.

Việc xác định mô hình nói trên sẽ giúp tính toán/ước định được những khoản thu nhập và chi phí của những giá trị mới được tạo ra và do đó sẽ biết được hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án đầu tư.

## 2. Phân tích và ước định số liệu cơ sở tính toán

Trên cơ sở những phân tích đánh giá về thị trường, cung, cầu sản phẩm của dự án tại Phụ lục 7E nói trên; Báo cáo khả thi của dự án đầu tư và báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới (nếu có) và cơ sở tính toán, cán bộ tín dụng tiến hành ước tính:

- Tổng mức đầu tư, tiến độ đầu tư, bố trí nguồn vốn.
- Công suất; mức huy động công suất, sản lượng sản xuất
- Sản lượng tiêu thụ
- Giá bán
- Doanh thu
- Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào
- Chi phí nhân công, chi phí quản lý, chi phí tài chính,...
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Chi phí bán hàng.
- Nhu cầu vốn lưu động ban đầu, nhu cầu vốn lưu động thường xuyên
- Thời gian khấu hao ; phương pháp khấu hao
- Chi phí tài chính
- Định mức tiêu hao nguyên vật liệu
- Thời điểm đưa dự án vào hoạt động
- Thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác nếu có.
- ...

## 3. Thiết lập bảng thông số

Bảng thông số là bảng dữ liệu nguồn cho mọi bảng tính trong khi tính toán. Các bảng tính được tính toán thông qua liên kết công thức với bảng thông số. Căn cứ vào bảng tính này để chuẩn bị cho bước phân tích độ nhạy của dự án. Khi chuyển hướng phân tích hay thay đổi các giả định, cán bộ tín dụng có thể kiểm soát ngay trên bảng thông số mà không bị sai sót.

Nội dung cơ bản của bảng thông số như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	Diễn giải
<b>I.</b>	<b>Sản lượng, doanh thu</b>			
	- Công suất thiết kế			
	- Công suất hoạt động			
	- Giá bán			
	- Doanh thu			

	(Đối với những dự án phức tạp, có thể tách rời sản lượng sản xuất, sản lượng tiêu thụ, giá trị sản lượng, hàng tồn kho, doanh thu).			
<b>II.</b>	<b>Chi phí hoạt động</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Định mức NVL</li> <li>- Giá mua</li> <li>- Chi phí nhân công</li> <li>- Chi phí quản lý</li> <li>- Chi phí bán hàng</li> </ul>			
<b>III.</b>	<b>Đầu tư</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chi phí xây dựng nhà xưởng</li> <li>- Chi phí thiết bị</li> <li>- Chi phí đầu tư khác</li> <li>- Thời gian khấu hao, phân bổ chi phí</li> </ul>			
<b>IV.</b>	<b>Vốn lưu động</b> Các định mức về nhu cầu vốn lưu động <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiền mặt</li> <li>- Dự trữ nguyên vật liệu</li> <li>- Bán thành phẩm</li> <li>- Thành phẩm tồn kho</li> <li>- Các khoản phải thu</li> <li>- Các khoản phải trả</li> </ul>			
<b>V.</b>	<b>Tài trợ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Số tiền vay</li> <li>- Thời gian vay</li> <li>- Lãi suất</li> </ul>			
<b>VI.</b>	<b>Các thông số khác</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuế suất, tỷ giá,...</li> </ul>			

**Ghi chú:**

- Phân diễn giải để giải thích nguồn hay lý do đưa ra thông số.
- Việc lập bảng thông số được thực hiện trước khi bắt tay vào tính toán. Tuy nhiên, các thông số phát sinh cần được bổ sung song song trong quá trình tính toán cho đến khi hoàn chỉnh bảng thông số.

**4. Thiết lập các bảng tính trung gian**

Các bảng tính trung gian là các bảng thuyết minh rõ hơn cho các giả định được áp dụng và là các thông số tổng hợp đầu vào cho bảng tính hiệu quả dự án, bảng lưu chuyển tiền tệ và bảng cân đối kế hoạch sau này. Tùy mức độ phức tạp, đặc điểm của từng dự án mà có số lượng, nội dung các bảng tính trung gian khác nhau.

Đối với một dự án sản xuất thì số lượng các bảng tính trung gian như sau:

- Bảng tính sản lượng và doanh thu (Bảng 1)
- Bảng tính chi phí hoạt động (Bảng 2)
- Bảng tính chi phí NVL (Bảng 2.1)
- Bảng tính chi phí quản lý, bán hàng (Bảng 2.2)
- Bảng tính chi phí khấu hao (Bảng 3)
- Bảng tính lãi vay vốn trung, dài hạn (Bảng 4.1)
- Bảng tính lãi vay vốn ngắn hạn (Bảng 4.2)
- Bảng tính nhu cầu vốn lưu động (Bảng 5)

Mẫu một số Bảng tính trung gian như sau:

***Bảng 1: Bảng tính sản lượng và doanh thu***

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
Công suất hoạt động				
Sản lượng				
Giá bán				
Doanh thu				
Thuế VAT				
Doanh thu sau thuế VAT				

***Bảng 2: Bảng tính chi phí hoạt động***

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
Nguyên vật liệu chính (1)				
Nguyên vật liệu phụ (2)				
Nhiên liệu (3)				
Điện				
Nước				
Lương + BHYT				
Chi phí thuê đất				
Chi phí quản lý PX				
Chi phí quản lý DN				
Chi phí bán hàng				

<b>Tổng cộng chi phí hoạt động</b>				
Thuế VAT được khấu trừ				
<b>Chi phí hoạt động đã khấu trừ thuế VAT</b>				

Ghi chú: (1), (2), (3) lấy từ bảng 2.1: Chi phí nguyên nhiên vật liệu nhân (x) với sản lượng tiêu thụ.

**Bảng 2.1: Bảng tính chi phí nguyên nhiên vật liệu**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Giá mua</b>	<b>CP vận chuyển</b>	<b>CP mua hàng khác</b>	<b>Tỷ giá</b>	<b>Giá thành</b>	<b>Định mức / ĐVSP</b>	<b>Định mức CP /ĐVSP</b>
<b>1. Nguyên liệu chính</b>							
- Nguyên liệu A							
- Nguyên liệu B							
<b>2. Nguyên liệu phụ</b>							
- Nguyên liệu C							
- Nguyên liệu D							
- Nguyên liệu E							
<b>3. Nhiên liệu</b>							

**Bảng 2.2: Bảng tính các chi phí quản lý, bán hàng**

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm ...</b>
<b>I. Chi phí quản lý phân xưởng</b>				
<b>1. Định phí</b>				
- Tiền lương (số người, lương từng chức vụ)				
- Chi phí thuê mướn nhà xưởng				
- Phí bảo hiểm nhà xưởng				
- Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác				
<b>2. Biến phí</b>				
- Nhiên liệu, phụ tùng thay thế				
- Dịch vụ mua ngoài...				
<b>II. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>				
<b>1. Định phí</b>				
- Tiền lương (số người, lương từng chức vụ)				
- Chi phí thuê mướn văn phòng				
- Văn phòng phẩm, điện thoại...				



<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phí bảo hiểm văn phòng</li> <li>- Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác.</li> </ul> <p><b>2. Biến phí</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các khoản chi phí theo mức độ sản xuất</li> </ul> <p><b>III. Chi phí bán hàng</b></p> <p><b>1. Định phí</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tiền lương (số người, lương từng chức vụ)</li> <li>- Chi phí thuê mướn cửa hàng</li> <li>- Chi phí tiếp thị và các chi phí khác</li> </ul> <p><b>2. Biến phí</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bao bì, đóng gói</li> <li>- Chi phí vận chuyển</li> <li>- Chi phí trực tiếp phục vụ bán hàng khác</li> </ul>				
--	--	--	--	--

**Bảng 3: Chi phí khấu hao**

(phân loại các tài sản có thời gian khấu hao bằng nhau vào 1 nhóm)

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
<b>I. Nhà xưởng</b>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Khấu hao lũy kế				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
<b>II. Thiết bị</b>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Khấu hao lũy kế				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
<b>III. Chi phí đầu tư khác</b>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Khấu hao lũy kế				

- Giá trị còn lại cuối kỳ				
<b>IV. Tổng cộng</b>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Khấu hao lũy kế				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				

**Bảng 4.1: Lãi vay vốn trung dài hạn**

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Nợ dài hạn đến hạn trả				
Lãi vay trong kỳ				

Chi chú:

- Vay trong kỳ: nhu cầu vay đầu tư bổ sung của dự án.
- Trả nợ gốc trong kỳ: dựa vào lịch trả nợ dự kiến (sau này sẽ liên kết với Bảng 7: bảng cân đối trả nợ).
- Đối với dự án được tài trợ bằng nhiều nguồn vốn có mức lãi suất khác nhau thì có thể lập bảng tính theo từng nguồn vốn, sau đó tổng hợp chung.

**Bảng 4.2: Lãi vay vốn ngắn hạn**

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Lãi vay trong kỳ				

Ghi chú:

- Lịch vay trả nợ ngắn hạn căn cứ vào Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Trường hợp nếu không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thì dựa vào nhu cầu vốn lưu động dự kiến ban đầu và phát sinh hàng năm để tính toán.
- Thực chất đây là một bước điều chỉnh lại hiệu quả dự án theo tình hình tiền mặt thiếu hụt tạm thời cần phải vay vốn lưu động (nếu có).

**Bảng 5: Bảng tính nhu cầu vốn lưu động**

<b>Khoản mục</b>	<b>Số ngày dự trữ</b>	<b>Số vòng quay (360/số ngày DT)</b>	<b>Nhu cầu</b>		
			<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm...</b>
Nhu cầu tiền mặt tối thiểu					
Các khoản phải thu					
Hàng tồn kho					
- Nguyên vật liệu					
- Bán thành phẩm					
- Thành phẩm					
Các khoản phải trả					
Nhu cầu vốn lưu động					
Thay đổi nhu cầu vốn lưu động					

**Ghi chú:**

- *Nhu cầu tiền mặt tối thiểu:* được xác định dựa trên các yếu tố sau:
  - + Số ngày dự trữ
  - + Cách xác định: Bằng tổng các khoản chi phí bằng tiền mặt trong năm (chi lương, chi phí quản lý,...) chia cho số vòng quay.
  - + Đối với các dự án đơn giản, nhu cầu tiền mặt có thể tính theo tỷ lệ % doanh thu.
- *Các khoản phải thu:*
  - + Số ngày dự trữ: dựa vào đặc điểm của ngành hàng và chính sách bán chịu của doanh nghiệp.
  - + Cách xác định: Bằng tổng doanh thu trong năm chia cho số vòng quay.
- *Nguyên vật liệu:*
  - + Số ngày dự trữ: dựa vào đặc điểm của nguồn cung cấp (ổn định hay không, trong nước hay ngoài nước, thời gian vận chuyển,...), thường xác định riêng cho từng loại.
  - + Cách xác định: Bằng tổng chi phí của từng loại nguyên vật liệu trong năm chia cho số vòng quay.
- *Bán thành phẩm:*
  - + Số ngày dự trữ: dựa vào chu kỳ sản xuất.
  - + Cách xác định: Bằng tổng giá thành phân xưởng chia cho số vòng quay.
- *Thành phẩm:*
  - + Số ngày dự trữ: dựa vào phương thức tiêu thụ và tình hình thị trường.
  - + Cách xác định: Bằng tổng giá vốn hàng bán trong năm chia cho số vòng quay.
- *Các khoản phải trả:*

- + Số ngày dự trữ: dựa vào chính sách bán chịu của các nhà cung cấp nguyên vật liệu.
- + Cách xác định: Bằng tổng chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu trong năm chi cho số vòng quay. Để chính xác, nên xác định cụ thể cho từng loại nguyên nhiên vật liệu.

## 5. Lập báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ, tính toán khả năng trả nợ của dự án và phân tích độ nhạy

### 5.1. Lập báo cáo kết quả kinh doanh (bảng 6)

<i>Khoản mục</i>	<b>Diễn giải</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm ...</b>
1. Doanh thu sau thuế	Bảng 1				
2. Chi phí hoạt động sau thuế	Bảng 2				
3. Khấu hao	Bảng 3				
4. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	$= 1 - 2 - 3$				
5. Lãi vay	Bảng 4.1, 4.2				
6. Lợi nhuận trước thuế	$= 4 - 5$				
7. Lợi nhuận chịu thuế	$= (a)$				
8. Thuế thu nhập doanh nghiệp	$= 7 \times \text{thuế suất}$				
9. Lợi nhuận sau thuế	$= 7 - 8$				
10. Chia cổ tức (trừ trường hợp chia cổ tức bằng cổ phiếu), chi quỹ khen thưởng, phúc lợi					
11. Lợi nhuận tích lũy					
12. Dòng tiền hàng năm từ dự án - Lũy kế dòng tiền - Hiện giá dòng tiền - Lũy kế hiện giá dòng tiền - Hệ số trả nợ (DSCR – Debt-Service Coverage Ratio)	$= (b)$				
<b>Tính toán các chỉ số:</b> - LN trước thuế /DT - LN sau thuế /Vốn tự có (ROE) - LN sau thuế /Tổng VĐT (ROI)					
<b>Tính toán các chỉ tiêu</b> - NPV - IRR	$(c)$				

Chi chú:

- (a) = Lợi nhuận trước thuế - Lỗ lũy kế các năm trước được khấu trừ theo Luật thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) hoặc Luật đầu tư nước ngoài.
- Thuế suất: lưu ý các trường hợp được ưu đãi thuế (miễn thuế, giảm thuế).
- (b) = Khấu hao cơ bản + Lãi vay vốn cố định + Lợi nhuận sau thuế + Các nguồn khác
- (c): Việc tính toán chỉ tiêu này trên bảng tính chỉ áp dụng trong trường hợp không lập bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

## 5.2. Bảng cân đối trả nợ (bảng 7, lập khi không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
<b>1. Nguồn trả nợ:</b>					
- Khấu hao cơ bản	Bảng 3				
- Lợi nhuận sau thuế để lại	Bảng 6				
- Nguồn bổ sung	Tùy từng khách hàng				
<b>2. Dự kiến nợ trả nợ hàng năm</b>	Liên kết với Bảng 4.1				
<b>3. Cân đối trả nợ</b>	<b>= (1) – (2)</b>				

## 5.3. Bảng tính điểm hoà vốn (bảng 8)

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
<b>I/ Định phí</b>	<b>= 1+2+3+4+5</b>				
1. Khấu hao TSCĐ	Bảng 3				
2. Lãi vay trung hạn	Bảng 4.1				
3. CP QLPX (phần định phí)	Bảng 2.2				
4. CP QLDN (phần định phí)	Bảng 2.2				
5. CP bán hàng (phần định phí)	Bảng 2.2				
<b>II/ Tổng chi phí</b>	<b>Bảng 6 (mục 2,3,5)</b>				
<b>III/ Biến phí</b>	<b>= II – I</b>				
<b>IV/ Doanh thu thuần</b>	<b>Bảng 1</b>				
<b>V/ Điểm hoà vốn (%)</b>	<b>= I/(IV-III)</b>				

## 5.4. Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ (bảng 9)

Dòng tiền của một dự án là tổng hợp dòng tiền từ 03 nhóm sau đây:

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

Cách lập :

- Đối với dòng tiền từ hoạt động kinh doanh: Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh có 2 cách lập là cách trực tiếp và cách gián tiếp.
  - + Cách lập trực tiếp: Tổng hợp thu, chi tiền mặt theo hoạt động kinh doanh.
    - Các khoản thu, chi trực tiếp theo từng khoản mục thu, chi
    - Điều chỉnh doanh thu, giá vốn hàng bán và các khoản mục khác (các thay đổi trong kỳ của hàng tồn kho, các khoản phải thu, phải trả từ hoạt động kinh doanh, các khoản mục không phải bằng tiền khác).
  - + Cách lập thường dùng là cách gián tiếp: Từ lợi nhuận ròng sau thuế, cộng với các khoản chi phí tiền mặt như khấu hao (là khoản chi phí phân bổ cho nhiều năm) và lãi vay (thực chất là khoản chi tiền mặt nhưng được tính ở phần chi hoạt động tài chính) và sau đó điều chỉnh cho khoản thay đổi nhu cầu vốn lưu động (thực chất là điều chỉnh các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho ...).
- Đối với dòng tiền từ hoạt động đầu tư:
  - + Dòng tiền ra (chủ yếu): Bao gồm khoản chi đầu tư tài sản cố định và nhu cầu vốn lưu động ban đầu.
  - + Dòng tiền vào: Bao gồm các khoản thu hồi cuối kỳ như giá trị thanh lý tài sản cố định (thường được lấy bằng giá trị còn lại của tài sản cố định cuối kỳ hoặc ước lượng thực tế); vốn lưu động thu hồi cuối kỳ (thường được lấy bằng nhu cầu vốn lưu động cuối kỳ), bán tài sản cuối kỳ.
- Đối với dòng tiền từ hoạt động tài chính:
  - + Dòng tiền vào: Bao gồm các khoản như góp vốn tự có, vốn vay.
  - + Dòng tiền ra: bao gồm các khoản trả vốn gốc và lãi vay, chi cổ tức (đối với công ty cổ phần) hay khoản chi phúc lợi, khen thưởng (đối với các Doanh nghiệp nhà nước).

*Dàn ý chi tiết của bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (theo phương pháp gián tiếp) như sau:*

Chỉ tiêu	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm ...
<b>I. Dòng tiền từ hoạt động SXKD</b>					
1. Lợi nhuận ròng: (lãi +, lỗ -)	Bảng 6				
2. Khấu hao cơ bản: (+)	Bảng 3				
3. Chi phí trả lãi vay: (+)	Bảng 4.1, 4.2				
4. Tăng giảm nhu cầu VLĐ: (tăng -, giảm +)	Bảng 5				

<b><i>Dòng tiền ròng</i></b>	<b><math>= I+2+3+4</math></b>				
<b>II. Dòng tiền từ hoạt động đầu tư</b>					
1. Chi đầu tư TSCĐ: (-)	Bảng 3				
2. Vốn lưu động ban đầu: (-)	Bảng 5				
3. Giá trị thu hồi					
- Giá trị thanh lý TSCĐ: (+)	Bảng 3				
- Vốn lưu động thu hồi cuối kỳ: (+)	Bảng 5				
<b><i>Dòng tiền ròng</i></b>	<b><math>= I+2+3</math></b>				
<b>III. Dòng tiền từ hoạt động tài chính</b>					
1. Vốn tự có: (+)	KH góp vốn				
2. Vay dài hạn: (+)	Bảng 4.1				
3. Trả nợ vay dài hạn: (-)	Bảng 4.1				
4. Vay ngắn hạn: (+)	(a)				
5. Trả vốn vay ngắn hạn: (-)	(a)				
6. Trả lãi vay: (-)	Bảng 4.1, 4.2				
7. Chi cổ tức (Chi quỹ phúc lợi, khen thưởng): (-)	Chính sách Cty				
<b><i>Dòng tiền ròng</i></b>	<b><math>= I+2+3+4+5+6+7</math></b>				
<b>IV. Dòng tiền ròng của dự án</b>	<b><math>= I + II + III</math></b>				
- Dự tiền mặt đầu kỳ	= Cuối kỳ trước				
- Dự tiền mặt cuối kỳ	= Đầu kỳ + IV				
<b>V. Dòng tiền tệ HĐKD và đầu tư</b>	<b>(b) = I + II</b>				
- Lũy kế dòng tiền					
- Hiện giá dòng tiền					
- Lũy kế hiện giá dòng tiền					
- DSCR					
<b>Các tỷ số đánh giá hiệu quả tài chính:</b>					
- NPV					
- IRR					

Ghi chú:

- (a) Nhu cầu vay trả nợ ngắn hạn được xác định dựa theo tình hình thiếu hụt nguồn tiền mặt tạm thời của từng năm (đảm bảo dòng tiền cuối kỳ không âm) nhưng dư nợ vay ngắn hạn không được vượt quá tổng nhu cầu vốn lưu động tại từng thời điểm.

- (b) Dòng tiền tệ hoạt động kinh doanh và đầu tư là dòng tiền thực sự, là dòng tiền vào và dòng tiền ra của dự án, được xác định để tính các chỉ số hiệu quả dự án như IRR, NPV.
- **DSCR (Debt- Service Coverage Ratio)** - là chỉ số đánh giá khả năng trả nợ dài hạn của dự án được tính theo công thức sau:

$$DSCR = \frac{LN \text{ sau thuế} + \text{Khấu hao} + \text{Lãi vay}}{\text{Nợ gốc} + \text{Lãi vay}}$$

$$\text{Hoặc } DSCR = \frac{\text{Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Nợ gốc} + \text{Lãi vay}}$$

- **NPV (giá trị hiện tại thuần):** dùng để tính hiện giá thuần của dự án.

Cú pháp hàm NPV trong excel:  $f(x) = NPV(\text{rate}, \text{value } 1, \text{value } 2, \dots) + \text{Value } 0$ . Trong đó:

- + Rate: Là tỷ lệ lãi suất chiết khấu.
- + Value 0, Value 1, Value 2,...: là giá trị các dòng tiền ròng trong từng năm của dự án.

Ý nghĩa của chỉ tiêu NPV:

- +  $NPV = 0$  : Dòng tiền của dự án chỉ đủ để hoàn vốn đầu tư và cung cấp một tỷ lệ lãi suất theo yêu cầu cho khoản vốn đó
- +  $NPV > 0$  : Dự án tạo ra nhiều tiền hơn lượng cần thiết để trả nợ và cung cấp một lãi suất yêu cầu cho người sở hữu công ty
- +  $NPV < 0$  : Dòng tiền của dự án không đủ để hoàn vốn đầu tư
- **IRR (tỷ suất sinh lợi nội bộ):** dùng để tính tỷ suất sinh lời nội bộ của dự án, có 2 cách tính toán, xác định như sau:

Cách 1: dùng theo công thức

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

- +  $r_1$ : là mức chiết khấu sao cho  $NPV > 0$
- +  $r_2$ : là mức chiết khấu sao cho  $NPV < 0$
- +  $NPV_1$ : là hiện giá thuần ứng với mức chiết khấu  $r_1$
- +  $|NPV_2|$ : là hiện giá thuần ứng với mức chiết khấu  $r_2$

Đây là công thức tính gần đúng, vì vậy phải chọn  $r_1, r_2$  sao cho  $NPV_1, NPV_2$  tương ứng gần bằng 0 thì mới cho kết quả tương đối chính xác.

Cách 2: dùng hàm IRR trong phần mềm Excel



Cú pháp hàm IRR trong excel:  $f(x) = \text{IRR}(\text{values}, \text{guess})$

- + Values: Các ô tham chiếu chứa các giá trị dòng tiền ròng từng năm của dự án.
- + Guess: Là số dự đoán gần đúng với giá trị IRR. Vì phần mềm Excel tính toán giá trị IRR theo phương pháp thử vòng lặp nhiều lần và giá trị guess là giá trị khởi điểm để tính toán. Thông thường chúng ta không cần đưa vào giá trị này do trong máy đã cài sẵn giá trị  $\text{guess} = 0,1$  (10%).

*Tiêu chí lựa chọn dự án thông qua chỉ tiêu IRR:* Lựa chọn dự án có  $\text{IRR} > \text{tỷ lệ chiết khấu}$

- **Tỷ lệ chiết khấu:** là chỉ tiêu phản ánh mức lợi nhuận trung bình tối thiểu mà Ngân hàng và doanh nghiệp kỳ vọng nhận được khi thực hiện dự án. Thông thường các Ngân hàng khi thẩm định dự án sử dụng Chi phí vốn bình quân (WACC) làm tỷ lệ chiết khấu.

Có 02 cách xác định WACC như sau:

- + Cách 1:  $\text{WACC} = \text{Chi phí vốn vay} \times \text{Tỷ trọng vốn vay} + \text{Chi phí VCSH} \times \text{tỷ trọng VCSH}$
- + Cách 2:  $\text{WACC} = \text{Chi phí vốn vay} \times \text{Tỷ trọng vốn vay} \times (1 - T) + \text{Chi phí VCSH} \times \text{Tỷ trọng VCSH}$ .

*Lý do có  $(1 - T)$ :* Chi phí lãi vay được tính vào tổng chi phí trước khi xác định thu nhập chịu thuế, do vậy, trong trường hợp vay vốn, mặc dù chủ đầu tư sẽ phải trả lãi vay cho ngân hàng song lại tiết kiệm được khoản thuế thu nhập doanh nghiệp bằng đúng khoản lãi vay phải trả x (nhân) thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Trường hợp nguồn tiền trả nợ cho khoản vay trung dài hạn của dự án bao gồm cả nguồn tiền ngoài dự án thì nguồn tiền ngoài dự án được xem là nguồn vốn tự có bổ sung cho dự án. Nguồn này được đưa vào bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở phần dòng tiền tệ hoạt động tài chính nhằm cân đối nguồn trả nợ và không ảnh hưởng đến các chỉ số về hiệu quả dự án.
- Trường hợp muốn tính toán khả năng trả nợ tổng hợp của doanh nghiệp bao gồm cả dự án khi đầu tư thì dòng tiền ròng của dự án được đưa vào bảng cân đối khả năng trả nợ tổng hợp sau khi đầu tư như một khoản thặng dư (hay thâm hụt) từ dự án.

### 5.5. Phân tích độ nhạy

Phân tích độ nhạy là việc khảo sát ảnh hưởng của sự thay đổi một nhân tố hay hai nhân tố đồng thời đến hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng với mức độ trọng yếu khác nhau đến dự án, tuy nhiên phân tích độ nhạy là tìm ra một số nhân tố trọng yếu nhất và đánh giá độ rủi ro của dự án dựa vào các nhân tố này.

#### Các bước thực hiện để phân tích độ nhạy

- Xác định các biến dữ liệu đầu vào, đầu ra cần phải tính toán độ nhạy.
- Liên kết các dữ liệu trong bảng tính có liên quan đến mỗi biến theo một địa chỉ duy nhất (bước này thực hiện song song trong quá trình tính toán hiệu quả dự án và khả năng trả nợ).
- Xác định các chỉ số đánh giá hiệu quả dự án, khả năng trả nợ (thông thường là các chỉ số NPV, IRR, thời gian trả nợ,...) cần khảo sát sự ảnh hưởng khi các biến thay đổi.

- Lập bảng tính toán độ nhạy theo các trường hợp một biến thông số thay đổi hay cả hai biến thay đổi đồng thời (các bảng này phải nằm cùng bảng tính với các biến).

#### Phân tích độ nhạy một chiều

- Từ các thông số ban đầu và kết quả tính toán, lựa chọn một nhân tố có khả năng ảnh hưởng nhất tới hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án (ví dụ chọn tổng mức đầu tư, giá bán, giá nguyên vật liệu đầu vào hoặc giá thành sản phẩm).
- Lập bảng với các cột bao gồm nhân tố đã lựa chọn, NPV và IRR trong đó bao gồm phương án cơ sở với NPV và IRR tính được ở phần trên.
- Sử dụng bảng biểu của phần mềm ứng dụng EXCEL để tính toán các giá trị của NPV và IRR tương ứng cho các trường hợp thay đổi của nhân tố nói trên:

#### **Bảng minh họa tính độ nhạy khi một biến thay đổi**

(Giả định khi đơn giá NVL thay đổi)

Trường hợp giả định đơn giá NVL chưa thay đổi		Trường hợp giả định đơn giá NVL thay đổi			
		Mức thay đổi 1	Mức thay đổi 2	Mức thay đổi 3	Mức thay đổi 4
NPV	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
IRR	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
Thời gian thu hồi vốn vay	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
...	...	...	...	...	...

Mức thay đổi 1, 2, .. là giá trị của biến được gán để khảo sát sự ảnh hưởng của các chỉ số đánh giá hiệu quả dự án và khả năng trả nợ.

#### Phân tích độ nhạy 2 chiều

- Chọn hai nhân tố giả định có khả năng ảnh hưởng lớn nhất
- Chọn NPV hoặc IRR là cơ sở phân tích
- Các bước còn làm làm như phân tích độ nhạy một chiều

#### **Bảng minh họa tính độ nhạy khi hai biến thay đổi**

(Giả định khi tổng vốn đầu tư và sản lượng thay đổi)

Khảo sát NPV	Sản lượng thay đổi				
	Kết quả NPV	Mức thay đổi 1	Mức thay đổi 2	Mức thay đổi 3	Mức thay đổi 4
Tổng vốn đầu tư thay đổi	Mức thay đổi 1	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
	Mức thay đổi 2	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
	Mức thay đổi 3	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
	Mức thay đổi 4	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả

	Mức thay đổi 4	Kết quả	Kết quả	Kết quả	Kết quả
--	----------------	---------	---------	---------	---------

### **Một số lưu ý:**

- Trường hợp này mỗi bảng chỉ khảo sát được một số duy nhất
- Có thể sử dụng chức năng table của Excel để khảo sát. Cú pháp hàm này như sau: =table (row input cell, column input cell)

## **6. Lập bảng cân đối kế hoạch (bảng 10)**

### **6.1. Mục đích:**

- Cho biết sơ lược tình hình tài chính của dự án.
- Tính các tỷ số (tỷ số thanh toán, đòn cân nợ,...) của dự án trong các năm kế hoạch.

### **6.2. Nguyên tắc lập:**

Bảng cân đối kế toán kế hoạch được lập dựa vào nguyên tắc cơ bản sau:

Tài sản = Nguồn vốn

Hay : Tài sản lưu động + TSCĐ = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu

Hay: Tiền mặt + Các khoản phải thu + Hàng tồn kho + (Nguyên giá TSCĐ - Khấu hao lũy kế) = Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn + Vốn chủ sở hữu.

### **Trong đó:**

- Tiền mặt bao gồm:
  - + Nhu cầu tiền mặt tối thiểu: được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động (bảng 5)
  - + Thặng dư tiền mặt: là giá trị dòng tiền cuối kỳ trong bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (bảng 9)
- Các khoản phải thu: được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động (bảng 5)
- Hàng tồn kho bao gồm: nguyên vật liệu dự trữ, bán thành phẩm, thành phẩm tồn kho (được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động - bảng 5).
- Tài sản cố định: được lấy từ bảng chi phí khấu hao (bảng 3)
- Nợ dài hạn: được lấy từ bảng lịch vay trả dài hạn (bảng 4.1), bằng khoản nợ cuối kỳ trừ đi nợ dài hạn đến hạn trả.
- Vốn chủ sở hữu bao gồm:
  - + Vốn tự có: được lấy từ bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (bảng 9)
  - + Lợi nhuận tích lũy: được lấy từ bảng Báo cáo kết quả kinh doanh (bảng 6)

Dàn ý của Bảng cân đối kế hoạch như sau: <b>Chỉ tiêu</b>	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm ...
<b>A. Tài sản</b> I. Tài sản lưu động 1. Tiền mặt - Nhu cầu tiền mặt tối thiểu - Thặng dư tiền mặt 2. Các khoản phải thu 3. Hàng tồn kho - Nguyên vật liệu - Bán thành phẩm - Thành phẩm II. Tài sản cố định - Nguyên giá - Khấu hao lũy kế <b>Cộng tài sản</b>	 $= 1+2+3$  Bảng 5 Bảng 9 Bảng 5  Bảng 5 Bảng 5 Bảng 5  Bảng 3 Bảng 3 $= I + II$			
<b>VI. B. Nguồn vốn</b> I. Nợ phải trả 1. Nợ ngắn hạn - Vay ngắn hạn - Nợ dài hạn đến hạn trả - Các khoản phải trả 2. Nợ dài hạn II. Vốn chủ sở hữu 1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu 2. Lợi nhuận giữ lại <b>Cộng nguồn vốn</b>	 $= 1 + 2$  Bảng 4.2 Bảng 4.1 Bảng 5 Bảng 4.1 $= 1 + 2$ Bảng 9 Bảng 6			
<b>VII. C. Các tỷ số</b> 1. Tỷ số thanh toán ngắn hạn 2. Tỷ số thanh toán nhanh 3. Hệ số nợ 4. Hệ số tự tài trợ				

## **PHỤ ĐÍNH 7E4**

### **MỘT SỐ NỘI DUNG CẦN QUAN TÂM KHI THẨM ĐỊNH ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH, PHÁT HÀNH CAM KẾT BẢO LÃNH.**

#### **1) Thẩm định đề nghị bảo lãnh:**

Ngoài việc thẩm định khách hàng, phương án đề nghị bảo lãnh như hướng dẫn tại Phụ lục 7C, Phụ đính 9E.2, CBTD cần lưu ý một số nội dung sau:

##### ***1.1. Thẩm định khách hàng đề nghị cấp bảo lãnh:***

- Trường hợp NHCT tham gia đồng bảo lãnh (với tư cách là ngân hàng đầu mối hoặc thành viên), ngoài việc phân tích thẩm định khách hàng, CBTD cần phối hợp với phòng Định chế Tài chính tại Trụ sở chính để kiểm tra năng lực tài chính và thẩm quyền tham gia đồng bảo lãnh của các thành viên đồng bảo lãnh.
- Trường hợp phát hành bảo lãnh trên cơ sở có bảo lãnh đối ứng của TCTD khác hoặc xác nhận bảo lãnh của TCTD khác, CBTD cần phối hợp với phòng Định chế tài chính và phòng Đầu tư tại Trụ sở chính để thẩm định năng lực, uy tín của TCTD đó, nội dung và các điều kiện của bảo lãnh đối ứng (hay của bảo lãnh đề nghị xác nhận và thoả thuận xác nhận). Riêng đối với trường hợp phát hành bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD nước ngoài và xác nhận bảo lãnh của TCTD nước ngoài, NHCT chỉ thực hiện đối với đề nghị của các TCTD có quan hệ đại lý và bên nhận bảo lãnh là người cư trú tại Việt Nam, thư bảo lãnh phải được Trụ sở chính NHCT xác thực chữ ký uỷ quyền của TCTD bảo lãnh.
- Trường hợp NHCT nhận bảo lãnh đối ứng hoặc bảo lãnh từng phần độc lập của (các) TCTD khác (theo danh mục Tổng giám đốc NHCT thông báo trong từng thời kỳ) với giá trị bảo lãnh theo đúng tỷ trọng tham gia của từng bên. Khi nhận bảo lãnh, NHCTD lấy xác nhận của phòng Định chế tài chính Trụ sở chính về việc TCTD còn đủ hạn mức tài trợ thương mại để chi nhánh phát hành bảo lãnh và liên lạc với phòng TTXNK Trụ sở chính để xin ý kiến về nội dung cam kết.

##### ***1.2. Thẩm định phương án/dự án bảo lãnh (đối với bảo lãnh từng lần)***

- ***Đối với bảo lãnh dự thầu.***
  - CBTD tiến hành phân tích, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng để xác định khả năng chi trả trong trường hợp khách hàng nộp phạt do vi phạm quy định dự thầu (hướng dẫn tại Phụ lục 7C).
  - CBTD đánh giá khả năng thực hiện hợp đồng của khách hàng nếu khách hàng trúng thầu:
    - + Nếu khách hàng sẽ được TCTD khác cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng, ghi rõ văn bản cam kết số.....ngày...../...../..... của TCTD .....
    - + Nếu chi nhánh sẽ phát hành bảo lãnh thực hiện hợp đồng, ghi rõ mức độ đáp ứng điều kiện bảo lãnh của khách hàng.

- ***Đối với bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh hoàn thanh toán và bảo lãnh thực hiện hợp đồng, CBTD tiến hành phân tích thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư như nội dung hướng dẫn tại Phụ lục 7E.***

- Đánh giá hiệu quả của phương án/dự án.
- Đánh giá năng lực SXKD của khách hàng trong lĩnh vực đề nghị bảo lãnh: so sánh qui mô phương án/dự án với năng lực thi công (đối với hợp đồng thi công xây dựng); khả năng tiêu thụ sản phẩm/hàng hoá (đối với phương án nhập/mua hàng); khả năng cung cấp hàng hoá/dịch vụ (đối với phương án bán/cung cấp dịch vụ) ...
- Đánh giá khả năng đáp ứng các qui định về vay trả nợ nước ngoài, qui định quản lý ngoại hối.
- Đánh giá mức độ rủi ro liên quan đến phương án/dự án:
  - + Rủi ro có thể dẫn đến chi nhánh phải trả thay: Năng lực tài chính, năng lực SXKD, năng lực thi công không đáp ứng được qui mô phương án/dự án được bảo lãnh và kế hoạch chung về SXKD.
  - + Rủi ro kinh doanh (quản trị, thị trường...); rủi ro tài chính (tỷ giá lãi suất); rủi ro chính sách (thương mại, thuế...).

- ***Đối với bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm, bảo lãnh bảo hành:***

- CBTD tiến hành phân tích, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng (hướng dẫn tại Phụ lục 7C).
- Đánh giá năng lực SXKD của khách hàng trong lĩnh vực khách hàng đề nghị ngân hàng bảo lãnh.
- Đánh giá khoản mục hàng trả lại trong cơ cấu hàng tồn kho; so sánh chất lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ do khách hàng cung cấp với các hàng hoá, dịch vụ cùng loại trên thị trường; thu thập thông tin về uy tín của khách hàng đối với bạn hàng trên các kênh thông tin khác như qua báo chí, qua bạn hàng của khách hàng... để đánh giá khả năng thực hiện đúng các thoả thuận về chất lượng cung cấp hàng hoá/dịch vụ, khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo hành theo hợp đồng;

- ***Đối với bảo lãnh thuế***

- CBTD tiến hành phân tích, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng (hướng dẫn tại Phụ lục 7C).
- Thu thập thông tin về tình hình chấp hành nghĩa vụ thuế của khách hàng thông qua việc xác nhận của Cục thuế/Cục kiểm tra sau thông quan/Cục điều tra chống buôn lậu/Cục hải quan tỉnh, liên tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương hoặc thông qua trang web của Tổng cục Hải quan.
- Xem xét phương án/dự án liên quan đến lô hàng xuất nhập khẩu mà từ đó phát sinh nghĩa vụ nộp thuế của khách hàng.

### ***1.3. Thẩm định và xác định hạn mức bảo lãnh của khách hàng (đối với bảo lãnh hạn mức)***

- Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh đối với bên nhận bảo lãnh theo các hợp đồng đã ký;

- Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng trong việc thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết với ngân hàng (thanh toán kịp thời theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh, hoàn trả kịp thời số tiền chi nhánh đã trả thay, thanh toán đầy đủ phí bảo lãnh, lãi (nếu có) và các chi phí liên quan khác);
- Phân tích nhu cầu phát hành bảo lãnh có tính thường xuyên của khách hàng trong 2 năm gần nhất với thời điểm xem xét cấp hạn mức, so sánh với các điều kiện quy định của NHCT.
- Đánh giá năng lực thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng trong các lĩnh vực, dự án bảo lãnh;
- Đánh giá rủi ro kinh doanh (quản trị, thị trường...); rủi ro tài chính (tỷ giá lãi suất); rủi ro chính sách (thương mại, thuế...) liên quan tới lĩnh vực, dự án bảo lãnh.
- Xác định hạn mức bảo lãnh:

▪ Phương pháp 1:

Phân tích số liệu bảo lãnh của khách hàng trong của 2 năm trước liền kề với thời điểm xét duyệt hạn mức (*1 năm có thể là 12 tháng/4 quý liền kề trước thời điểm xem xét cấp hạn mức, không bắt buộc là năm theo lịch*)

Stt	Thời gian	Năm n-1					Năm n				
		Kỳ thứ I	Kỳ thứ II	.....	Kỳ thứ m	Bình quân	Kỳ thứ I	Kỳ thứ II	.....	Kỳ thứ m	Bình quân
1	Số lượng bảo lãnh										
2	Giá trị các bảo lãnh phát hành										
3	Hệ số tăng /giảm										

$$\text{Hạn mức bảo lãnh} = \frac{\text{Số dư bảo lãnh cao nhất trong năm thực hiện}}{\text{Hệ số tăng/giảm}}$$

*Trong đó:* hệ số tăng/giảm được xác định trên cơ sở so sánh số dư bảo lãnh thực tế bình quân năm sau so năm trước của 2 năm trước liền kề với thời điểm xét duyệt hạn mức (1 năm có thể là 12 tháng/4 quý liền kề trước thời điểm xem xét cấp hạn mức, không bắt buộc là năm theo lịch).

▪ Phương pháp 2:

- + Bước 1: Lập bảng phân tích nhu cầu bảo lãnh của khách hàng kỳ kế hoạch:

STT	Chỉ tiêu	Kỳ 1	Kỳ 2	....	Kỳ n (*)
1	Dư bảo lãnh đầu kỳ (Di)				
2	Phát sinh tăng trong kỳ (Ti)				
3	Dự kiến phát sinh giảm (giải toả) (Gi)				
4	Dự kiến dư bảo lãnh cuối kỳ (Ai=Di+Ti-Gi)				

- + Bước 2: Xác định Hạn mức bảo lãnh (H) theo công thức sau:

$$H = \text{Max} (A_i)$$

## 2) Phát hành cam kết bảo lãnh

- Cam kết bảo lãnh phải quy định rõ ràng thời điểm bảo lãnh có hiệu lực và thời điểm bảo lãnh chấm dứt hiệu lực (thời điểm chấm dứt nghĩa vụ bảo lãnh của NHCT). Riêng đối với:
  - + Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước: do không thể quy định cụ thể ngày bảo lãnh có giá trị hiệu lực nên nội dung cam kết bảo lãnh cần quy định rõ bảo lãnh này chỉ có giá trị hiệu lực khi khoản tiền ứng trước được ghi có vào tài khoản của bên được bảo lãnh tại NHCT.
  - + Bảo lãnh thanh toán: trường hợp NHCT bảo lãnh cho nghĩa vụ thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ, NHCTD cam kết bảo lãnh cần ghi rõ giá trị của bảo lãnh sẽ tự động giảm tương ứng với mỗi khoản thanh toán do NHCT thực hiện theo thư bảo lãnh và/hoặc tương ứng theo tỷ lệ với mỗi khoản thanh toán do Bên được bảo lãnh thực hiện cho bên nhận bảo lãnh theo quy định trong Hợp đồng.
  - + Bảo lãnh có hiệu lực thay thế nhau (bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành). Trường hợp NHCTD là ngân hàng phát hành các bảo lãnh trên, NHCTD và khách hàng có thể ký HĐCBL trên cơ sở tổng nhu cầu bảo lãnh theo các hồ sơ, tài liệu liên quan. Khi phát sinh nhu cầu bảo lãnh, khách hàng gửi ngân hàng giấy Đề nghị bảo lãnh và các hồ sơ tài liệu liên quan (nếu có). Chi nhánh xem xét ký HĐBL bổ sung, phát hành thư bảo lãnh: trong đó, điều khoản về hiệu lực của bảo lãnh, bổ sung nội dung: hiệu lực của bảo lãnh sẽ kết thúc khi chi nhánh phát hành bảo lãnh liên quan kế tiếp.
- Để hạn chế việc giả mạo yêu cầu thanh toán để đòi tiền NHCT, cam kết bảo lãnh cần chỉ rõ Yêu cầu thanh toán của bên nhận bảo lãnh và các tài liệu kèm theo (nếu có) phải được gửi cho NHCT từ ngân hàng phục vụ bên nhận bảo lãnh, xác nhận rằng chữ ký trên Yêu cầu thanh toán là của người đại diện hợp pháp của bên nhận bảo lãnh. Nếu Ngân hàng đó sử dụng điện Telex/SWIFT có mã khoá thì bức điện đó phải ghi đầy đủ nội dung Yêu cầu thanh toán của bên nhận bảo lãnh; đồng thời xác nhận



đã gửi cho NHCT Yêu cầu thanh toán được ký bởi người đại diện hợp pháp của bên nhận bảo lãnh và các tài liệu kèm theo (nếu có).

### **3) Phí bảo lãnh**

- Phí bảo lãnh được tính trên cơ sở số tiền bảo lãnh và số ngày bảo lãnh thực tế. Số tiền bảo lãnh thực tế là số dư nợ NHCT đã thực hiện bảo lãnh cho khách hàng; số ngày bảo lãnh thực tế là số ngày thực tế có dư nợ bảo lãnh. Riêng đối với một số loại bảo lãnh cách tính phí được thực hiện như sau:
  - + Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước (bảo lãnh chỉ có giá trị hiệu lực khi bên được bảo lãnh nhận được tiền ứng trước) hoặc cam kết bảo lãnh ghi ngày hiệu lực sau ngày phát hành: tính phí từ thời điểm bảo lãnh có hiệu lực cho đến ngày bảo lãnh hết hiệu lực.
  - + Các cam kết bảo lãnh ghi ngày có hiệu lực trước ngày ký HĐCBL, NHCTD tính phí từ thời điểm cam kết bảo lãnh có hiệu lực cho đến ngày bảo lãnh hết hiệu lực.
  - + NHCTD thực hiện thu phí bảo lãnh như sau:
    - + Nếu thời hạn bảo lãnh dưới 1 năm và/hoặc phát hành bảo lãnh theo phương thức từng lần: thu tại thời điểm phát hành/sửa đổi bảo lãnh (trừ trường hợp NHCTD có thỏa thuận khác với khách hàng).
    - + Nếu thời hạn bảo lãnh dài (trên 1 năm) và hoặc phát hành bảo lãnh theo phương thức hạn mức: thu định kỳ theo tháng/quý tùy thuộc vào thời hạn hiệu lực của bảo lãnh (trừ trường hợp NHCTD có thỏa thuận khác với khách hàng).
- Trong trường hợp có bảo lãnh đối ứng, xác nhận bảo lãnh (nếu khách hàng của NHCT phải chịu các loại phí này), ngoài mức phí nêu trên NHCT thỏa thuận với khách hàng thu theo số phí thực tế mà tổ chức tín dụng nhận bảo lãnh đối ứng, xác nhận bảo lãnh yêu cầu (NHCT đóng vai trò là ngân hàng trung gian thực hiện thu hộ phí cho ngân hàng khác). Trước khi phát hành bảo lãnh cho khách hàng, NHCT nên tư vấn về mức phí khách hàng có thể phải trả cho ngân hàng nước ngoài, trường hợp mức phí thực tế cao hơn so với biểu phí do ngân hàng đó cung cấp hoặc NHCT không có đủ thông tin về mức phí khách hàng có thể phải trả, NHCT có thể thay mặt khách hàng tra soát phí. Trường hợp sau khi tra soát, số phí ngân hàng nước ngoài yêu cầu thanh toán vẫn lớn, khách hàng phải chuyển tiền để NHCT thực hiện thanh toán theo cam kết.

## **PHỤ ĐÍNH 7E5**

### **MỘT SỐ NỘI DUNG CẦN QUAN TÂM KHI THẨM ĐỊNH ĐỀ NGHỊ MỞ THƯ TÍN DỤNG, PHÁT HÀNH THƯ TÍN DỤNG**

#### **1. Thẩm định đề nghị mở thư tín dụng**

**Ngoài việc thẩm định khách hàng, phương án đề nghị mở thư tín dụng như hướng dẫn tại Phụ lục 7C, 7E.2, 7E.3, CBTD cần lưu ý một số nội dung sau:**

- Hợp đồng mua bán hàng hoá, dịch vụ quy định người mua phải ứng trước một phần cho người bán, giá trị khoản ứng trước có thể nằm trong hoặc ngoài trị giá của L/C. Trường hợp, NHCTD cho khách hàng vay để đặt cọc và/hoặc thanh toán L/C, để đảm bảo quyền truy đòi tiền ứng trước khi người bán không giao hàng, NHCTD phải yêu cầu một thư bảo lãnh tiền ứng trước do một ngân hàng có uy tín trên thế giới phát hành bằng điện SWIFT có khoá bảo mật có ngày hết hạn hiệu lực của bảo lãnh sau ngày giao hàng cuối cùng quy định trong thư tín dụng.
- Trường hợp hợp đồng quy định người mua cuối cùng nhập hàng hoá từ nước ngoài và phải đưa qua một nước thứ 3 để có sơ chế hoặc gia công trước khi đưa về Việt Nam, NHCTD cần thoả thuận với khách hàng quy định rõ: L/C chỉ có hiệu lực khi NHCTD nhận được 1 thư bảo lãnh có hiệu lực do một ngân hàng uy tín phát hành truyền qua mạng SWIFT, đảm bảo bên gia công hàng hoá sẽ trả lại hàng cho phía Việt Nam sau khi hoàn tất công việc gia công. NHCTD không chấp nhận mở L/C nếu điều khoản cho phép giao hàng tại bất kỳ cảng nào ngoài Việt Nam, khi người mua cuối cùng là phía Việt Nam (trừ một số trường hợp đặc biệt được Tổng Giám đốc NHCT chấp thuận).
- Đối với những mặt hàng đặc chủng, hàng đã qua sử dụng, hàng nhập từ các thị trường có rủi ro cao như Trung Quốc, Ấn độ, Châu Phi giá trị lớn do NHCT tài trợ nhập khẩu, NHCTD cần yêu cầu xuất trình giấy kiểm định số lượng và chất lượng hàng hoá do cơ quan giám định chất lượng hàng hoá độc lập phát hành tại cảng đi hoặc cảng đến xác nhận người bán đã giao hàng đầy đủ số lượng và chất lượng theo đúng quy định của hợp đồng biên lai nhận hàng do người mua phát hành.
- Đối với các hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị hoặc các loại hàng hoá có giá cả và chất lượng dễ biến động như sắt thép, phân bón đặc biệt là các hợp đồng thanh toán bằng vốn vay của NHCT hoặc do NHCT bảo lãnh, khi xem xét bảo lãnh hoặc cho vay, NHCTD cần lựa chọn phương pháp đảm bảo an toàn vốn như sau:
  - + Yêu cầu ngân hàng người bán phát hành thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng; hoặc
  - + Giữ lại một phần trị giá hợp đồng (tối thiểu là 10%) và chỉ thanh toán khi có một trong các điều kiện: Có giấy chứng nhận chấp nhận thanh toán của người mua hoặc thanh toán sau một khoảng thời gian nhất định nếu người mua không khiếu nại gì về hàng hoá hoặc có biên bản giám định của tổ chức giám định chứng nhận hàng hoá có chất lượng và số lượng với quy định của hợp đồng.

## **2. Thẩm định và xác định hạn mức mở L/C, mức ký quỹ của khách hàng (đối với bảo lãnh hạn mức).**

Việc thẩm định và xác định hạn mức mở L/C như hướng dẫn tại Phụ lục 7C (mục thẩm định và xác định bảo lãnh hạn mức của khách hàng).

Mức ký quỹ tối thiểu đối với các L/C cấp theo hạn mức đối với khách hàng được Hội đồng tín dụng xem xét dựa trên:

- Hạng của khách hàng theo kết quả chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng mới nhất của NHCT;

- Mức độ tín nhiệm của khách hàng trong quan hệ tín dụng đối với NHCT và các TCTD khác;
- Tần suất phát sinh nhu cầu mở L/C của khách hàng;
- Loại hàng hoá, dịch vụ khách hàng thường nhập khẩu theo L/C:
  - + Đối với các hàng hoá thông thường, có tính thanh khoản cao sẽ yêu cầu mức ký quỹ thấp hơn các hàng đặc chủng, hàng đã qua sử dụng;
  - + đối với hàng hoá có giá cả biến động lớn như phân bón, sắt thép,... mức ký quỹ yêu cầu phải cao hơn các loại hàng hoá nhập khẩu có giá cả ổn định
- Kết quả thẩm định bên bán: trường hợp bên bán là nhà xuất khẩu có sản phẩm chất lượng tốt, có uy tín trên trường quốc tế, có giao dịch thương mại truyền thống với nhiều nhà nhập khẩu Việt Nam, NHCT có thể xem xét quy định mức ký quỹ thấp hơn các trường hợp khác
- Nước xuất khẩu: những thị trường có rủi ro lớn như Trung Quốc, Ấn độ, Châu Phi, mức ký quỹ yêu cầu cao hơn các nước có uy tín như các nước Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc.

## **PHỤ LỤC 7F**

### **HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH RỦI RO TÍN DỤNG**

#### **I. THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG ĐỀ NGHỊ CẤP TÍN DỤNG**

##### **1. Tư cách khách hàng**

Đánh giá mức độ rủi ro tín dụng xét về tư cách khách hàng dựa trên các nội dung sau:

- Khách hàng có thuộc danh mục không được cấp tín dụng, cần hạn chế hoặc ngừng quan hệ tín dụng?
- Khách hàng có thuộc đối tượng cần thận trọng trong xem xét cấp tín dụng?
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan.

- Tư cách đạo đức/ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng/ chủ sở hữu/ người điều hành.
- Quan hệ của khách hàng với các chủ nợ khác.

## **2. Hồ sơ khách hàng.**

Đánh giá về tính hợp pháp, hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ pháp lý; hồ sơ về tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Những tài liệu chưa đáp ứng được yêu cầu về mặt pháp lý ;
- Những tài liệu còn thiếu so với quy định hiện hành;
- Những nội dung bất hợp lý của từng tài liệu; sự không phù hợp giữa các tài liệu trong hồ sơ về nội dung, về hình thức của tài liệu...

## **3. Tình hình sản xuất kinh doanh.**

Đánh giá rủi ro về hoạt động SXKD của khách hàng căn cứ vào việc đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời, đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thời điểm xác định thông tin...).
- Mức độ rủi ro của ngành kinh tế, khu vực kinh tế mà khách hàng đang hoạt động (tính chất của hàng hoá/ dịch vụ, các đối thủ cạnh tranh, thị trường trong nước và quốc tế, ảnh hưởng của cơ chế chính sách của Nhà nước, của hội nhập/ toàn cầu hoá liên quan đến hoạt động SXKD của khách hàng...).
- Phân tích kết quả thực về lãi/ lỗ.
- Đặc điểm tổ chức, quản lý SXKD của khách hàng:
  - + *Tổ chức, quản lý các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất:* Cơ cấu, bộ máy tổ chức điều hành, nhân sự; các nhà cung cấp, các đại lý; nơi thu mua, đặc điểm và mức độ ổn định của nguồn nguyên liệu sản xuất kinh doanh, phương thức mua chịu...;
  - + *Tổ chức quản lý quá trình SXKD:* nhân sự, công nghệ SX, tài sản cố định cơ cấu chi phí/giá thành....;
  - + *Tổ chức quản lý đầu ra:* Phương thức bán hàng, thanh toán, vòng đời sản phẩm, công nợ.....;

## **4. Tình hình tài chính**

Các nội dung cơ bản cần đánh giá:

- Tính chính xác, kịp thời và đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...);
- Diễn biến về giá trị thực của doanh nghiệp ( $\text{Vốn chủ sở hữu thực có} = \text{Tổng tài sản}$  (sau khi đã loại trừ tất cả các khoản mục không có giá trị thực như: nợ khó đòi, hàng hoá mất phẩm chất...) - Nợ ngắn hạn - Nợ dài hạn);

- Biến động cơ cấu nguồn vốn - sử dụng vốn trong hoạt động SXKD của khách hàng;
- Biến động về quy mô tài sản nợ, tài sản có, đặc biệt là những khoản mục: Hàng tồn kho, các khoản phải thu, chi phí chờ kết chuyển...);
- Đánh giá về tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn và việc sử dụng các nguồn vốn đó.
- Diễn biến luồng tiền (cash flow) của khách hàng, các hệ số khả năng thanh toán, hệ số khả năng trả nợ.

#### **5. Tình hình vay tại các tổ chức tín dụng**

- Số liệu về tình hình quan hệ tín dụng.
- Mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng

#### **6. Kết quả chấm điểm và rà soát kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng**

- Kết quả chấm điểm xếp hạng của PKH
- Kết quả rà soát kết quả của PQLRR

### **II. TRƯỜNG HỢP ĐỀ NGHỊ CẤP GHTD:** thực hiện các công việc nêu tại mục I và các nội dung sau:

#### **1. Thẩm định nhu cầu cấp GHTD của KH**

Những nội dung cơ bản cần đánh giá:

- Tính chính xác, kịp thời đầy đủ về thông tin được sử dụng để thẩm định kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của khách hàng.
- Lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh của khách hàng có thuộc đối tượng cần thận trọng xem xét cấp tín dụng?
- Ảnh hưởng của cơ chế, chính sách của Nhà nước, địa phương tới việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- Việc chuẩn bị và bố trí nguồn lực thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh (phương diện tài chính, nhân sự, cơ sở vật chất).

#### **2. Thẩm định biện pháp bảo đảm.**

Những nội dung cơ bản cần đánh giá:

- Rủi ro từ việc cấp tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản, kết hợp với đánh giá tình hình tài chính, SXKD của khách hàng.
- Rủi ro về hồ sơ pháp lý của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro về việc giảm giá trị của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro do việc suy giảm khả năng thanh toán của bên bảo lãnh.
- Rủi ro về tính thanh khoản của tài sản bảo đảm (khả năng dễ chuyển hoá thành tiền).
- Rủi ro do sự thay đổi chính sách của nhà nước.

#### **3. Các nội dung khác.**

#### **4. Kết luận và đề xuất:**

Đánh giá tổng quát mức độ rủi ro (*Rất cao/ cao/ trung bình/ thấp/ không có rủi ro*) trên cơ sở đánh giá các rủi ro tín dụng và đề xuất:

- Các điều kiện cần quy định nếu thực hiện cấp GHTD (điều kiện cấp tín dụng, tài sản bảo đảm, biện pháp quản lý giám sát...).
- Các biện pháp cần thực hiện trong nội bộ ngân hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trên cơ sở đánh giá rủi ro tín dụng (những biện pháp chủ động từ phía ngân hàng, không cần thông báo cho khách hàng biết).
- Áp dụng các biện pháp hỗ trợ (thuê tư vấn, giám sát...).

**III. TRƯỜNG HỢP ĐỀ NGHỊ CẤP SẢN PHẨM TÍN DỤNG:** thực hiện các công việc nêu tại mục I và các nội dung sau:

**1. Thẩm định phương án/ dự án đề nghị cấp tín dụng.**

**1.1 Tóm tắt thông tin cơ bản về dự án/ phương án**

(Tên dự án, tổng vốn đầu tư, vốn đề nghị vay ngân hàng...)

**1.2 Hồ sơ phương án/dự án.**

- Đánh giá tính xác thực, đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ phương án, dự án đề nghị cấp tín dụng..

**1.3 Đánh giá rủi ro về phương án/dự án**

Các nội dung cơ bản cần đánh giá:

- Tính chính xác, kịp thời đầy đủ về thông tin được sử dụng để thẩm định DA/PA (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được tư vấn chuyên nghiệp đánh giá, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...);
- Lĩnh vực đầu tư, SXKD của PA/DA có thuộc đối tượng cần thận trọng xem xét cấp tín dụng (theo chỉ đạo của NHCT VN hoặc chi nhánh) hay không?
- PA/DA có thuộc ngành nghề SXKD truyền thống, có kinh nghiệm của khách hàng hay là lĩnh vực hoàn toàn mới?
- Ảnh hưởng của cơ chế, chính sách của Nhà nước, địa phương tới DA/PA;
- Kinh nghiệm, năng lực và sự ràng buộc trách nhiệm của cá nhân/tổ chức thực hiện nghiên cứu, thẩm định, lập PA/DA;
- Việc chuẩn bị và bố trí nguồn lực thực hiện PA/DA:
  - + Tính khả thi của phương án tài chính (vốn tự có thực tế tham gia vào PA/ DA, sự phù hợp giữa thời điểm cam kết bỏ vốn tự có thực hiện PA/DA với luồng tiền dự tính tại giai đoạn đó, mức độ bảo đảm các nguồn vốn khác tham gia vào PA/ DA, khả năng và mức độ giải quyết chi phí phát sinh).
  - + Công tác nhân sự (quản lý, bố trí sắp xếp nhân sự - người quản lý và người lao động - ở các giai đoạn thực hiện PA/DA, năng lực của người chịu trách nhiệm quản lý/ Giám đốc điều hành...).
  - + Cơ sở vật chất kỹ thuật để thực hiện PA/DA (trụ sở, nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, công nghệ ...).
- Tổ chức thực hiện, vận hành DA/PA:
  - + Tính ổn định, sẵn có của thị trường các yếu tố đầu vào của PA/DA (số lượng/ uy tín nhà cung cấp, thực tế kiểm chứng sự phù hợp giữa chất lượng nguyên

nhiên vật liệu đầu vào với thiết bị công nghệ; sự thuận tiện về mặt địa lý và vận chuyển nguồn nguyên liệu; việc tính toán, xác định phương án dự phòng/thay thế các yếu tố đầu vào.....).

- + Việc sử dụng, vận hành công nghệ, máy móc thiết bị.
- + Cách thức điều hành tổ chức SXKD....
- Khả năng, mức độ chuyển hoá thành tiền của sản phẩm của DA/PA (thị trường tiêu thụ chính, đối tượng khách hàng mục tiêu, cơ chế bán hàng - thanh toán...).
- Vòng đời của PA/DA.
- Mức độ ảnh hưởng của các yếu tố tính toán độ nhạy (chi phí đầu vào, tỷ giá hối đoái, giá cả sản phẩm, khả năng tiêu thụ... ) đến khả năng trả nợ của PA/DA.
- Khả năng, mức độ được bảo hiểm của PA/DA (hợp đồng bảo hiểm, hình thức bảo hiểm, thời gian bảo hiểm, người thụ hưởng trong quan hệ bảo hiểm...)
- **Đối với dự án đầu tư, việc đánh giá rủi ro tín dụng cần xem xét thêm một số vấn đề sau.**
  - Đối với hạng mục xây dựng: Uy tín, năng lực, kinh nghiệm để thực hiện DA của các nhà thầu; cách xử lý khi có sự thay đổi về giá cả, nguồn cung cấp vật liệu trong quá trình xây dựng; phương án sử dụng vật liệu thay thế...
  - Đối với hạng mục thiết bị, công nghệ: Sự phù hợp giữa yêu cầu kỹ thuật của thiết bị, công nghệ của DA với trình độ quản lý, vận hành, khả năng tiếp thu công nghệ mới của người sử dụng, với cơ sở vật chất, cách thức tổ chức sản xuất hiện tại của nhà đầu tư ...
  - Tính đồng bộ của dây chuyền máy móc thiết bị/ công trình do nhiều đối tác cung cấp.
  - Năng lực, trình độ về mặt kinh tế, kỹ thuật của người đứng ra đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán nguyên vật liệu, thiết bị công nghệ; bất lợi tiềm ẩn đối với người mua trong các điều khoản của hợp đồng mua bán (giá cả, cách thức chuyển giao công nghệ, cam kết bồi thường rủi ro tín dụng do trì hoãn việc thực hợp đồng, bảo lãnh của bên thứ ba...).
  - Phương án xử lý trong trường hợp sản phẩm/dịch vụ sản xuất ra trong thời gian chạy thử không đúng với báo cáo nghiên cứu khả thi (về cấu thành chi phí, về chất lượng, mẫu mã sản phẩm...).
  - Nguồn và mức độ bù đắp chi phí phát sinh trong trường hợp giai đoạn chạy thử kéo dài hơn so với dự kiến ban đầu.
  - Cách xử lý hậu quả xảy ra trong trường hợp phải di dời do ô nhiễm môi trường, do thay đổi cơ chế, chính sách...).

## **2 Thẩm định biện pháp bảo đảm tiền vay.**

- Thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại điểm 2, mục II trên đây.

## **3 Kết luận và đề xuất:**

Đánh giá tổng quát mức độ rủi ro (*Rất cao/ cao/ trung bình/ thấp/ không có rủi ro*) trên cơ sở đánh giá các rủi ro tín dụng và đề xuất:

- Các điều kiện cần quy định đối với khoản vay (về giới hạn số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn, phương thức cho vay, cách xác định thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm, các chỉ tiêu tài chính của khách hàng...). Đây là những điều kiện cần quy định trong HĐTD, HĐBĐ (nếu có ký HĐ).
- Các nội dung cần thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro.
- Các biện pháp cần thực hiện trong nội bộ ngân hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trên cơ sở đánh giá rủi ro tín dụng (những biện pháp chủ động từ phía ngân hàng, không cần thông báo cho khách hàng biết).
- Áp dụng các biện pháp hỗ trợ (thuê tư vấn, giám sát...).

## **PHỤ LỤC 7G**

### **QUY TRÌNH GIẢI NGÂN**

#### **Bước 1. Hoàn tất chứng từ giải ngân**

Căn cứ vào hợp đồng tín dụng, phương thức cho vay, hình thức rút vốn, CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp các hồ sơ, chứng từ theo quy định để giải ngân, gồm:

- Giấy nhận nợ
- Hoá đơn chứng từ thanh toán: yêu cầu khách hàng xuất trình các bản gốc kèm bảng liệt kê danh mục hoá đơn, chứng từ (nếu thấy cần thiết) để đối chiếu trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.
- Ủy nhiệm chi, giấy lĩnh tiền mặt hoặc các giấy rút tiền khác

Tuỳ vào nhu cầu sử dụng vốn vay của khách hàng, cán bộ tín dụng yêu cầu khách hàng cung cấp các giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng tiền vay, như:

- + Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hoá, dịch vụ
- + Bảng kê các khoản chi chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu...



- + Thông báo nộp tiền vào tài khoản của ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài (đã xác định trong HĐTD).
- + Các giấy tờ có liên quan khác.

## **Bước 2. Kiểm tra điều kiện và nội dung giải ngân**

CBTD tiến hành:

- Kiểm tra điều kiện giải ngân: Kiểm tra khả năng đáp ứng của khách hàng đối với các điều kiện giải ngân theo quy định và thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
- Kiểm tra nội dung giải ngân:
  - + Đối tượng giải ngân có phù hợp với mục đích sử dụng vốn vay ghi trong phương án/dự án vay vốn, HĐTD; phù hợp với ngành nghề của doanh nghiệp theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và không thuộc đối tượng mà pháp luật Việt Nam cấm.
  - + Số tiền giải ngân đảm bảo không vượt quá số tiền/hạn mức cho vay còn lại của HĐTD, GHTD, thời hạn giải ngân, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay bảo đảm phù hợp với nội dung đã thoả thuận trong HĐTD.
  - + Hình thức rút vốn có thể bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản, nhưng phải phù hợp với nội dung, điều kiện thanh toán của các chứng từ rút vốn; mục đích, đối tượng vay vốn.
  - + Kiểm tra hoá đơn, chứng từ phù hợp với quy định của pháp luật; đối tượng trên các hoá đơn, chứng từ so với đối tượng đề nghị rút vốn và đối tượng vay vốn đã thoả thuận trong HĐTD; số tiền giải ngân được ghi trên chứng từ rút tiền (ủy nhiệm chi, giấy lĩnh tiền mặt...). Kiểm tra số tiền giải ngân lần này, số tiền còn lại chưa giải ngân và ghi rõ trên hoá đơn, chứng từ, đóng dấu “ĐÃ CHO VAY”, đồng thời ký “tất” trên các hoá đơn, chứng từ trên.
  - + Kiểm tra thực tế đối tượng giải ngân (nếu xét thấy cần thiết).

Đối với những hợp đồng tín dụng có thời gian giải ngân dài, CBTD phải thường xuyên nắm bắt các thông tin liên quan đến doanh nghiệp: Sự phát triển của doanh nghiệp, tình hình tổ chức quản lý và hiệu quả SXKD, tình hình tài chính, tình hình quan hệ tín dụng. Trường hợp có biến động về sản xuất kinh doanh, quan hệ tín dụng, làm suy giảm khả năng trả nợ vay, CBTD phải có báo cáo kịp thời nhằm cung cấp thông tin cho lãnh đạo NHCTD để quyết định các biện pháp cần thiết trong quá trình giải ngân.

## **Bước 3: Trình duyệt giải ngân**

- CBTD sau khi kiểm tra chứng từ giải ngân nói trên, đối chiếu với hợp đồng tín dụng và điều kiện giải ngân (nếu thấy cần thiết cần kiểm tra thực tế), nếu đủ điều kiện giải ngân thì ký vào giấy nhận nợ và trình lãnh đạo phòng Khách hàng.

- Lãnh đạo phòng Khách hàng kiểm tra lại giấy nhận nợ, điều kiện giải ngân và nội dung trình của CBTD phù hợp với HĐTD và các quy định hiện hành của NHCTVN, nếu đúng ký trình Lãnh đạo NHCTD.
- Người có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng kiểm tra lại giấy nhận nợ, hồ sơ giải ngân do phòng Khách hàng trình và chỉ ký duyệt giải ngân khi các chứng từ giải ngân phù hợp với HĐTD và các quy định hiện hành của NHCTVN.

Trường hợp NHCTD là phòng giao dịch, điểm giao dịch, CBTD trình hồ sơ giải ngân cho người có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng.

#### **Bước 4: Nhập thông tin vào chương trình INCAS và luân chuyển chứng từ**

- CBTD nhận lại chứng từ đã được người có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng phê duyệt, nhập các thông tin của khoản vay vào chương trình INCAS.
- CBTD chuyển các chứng từ đã được người có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng phê duyệt cho các phòng nghiệp vụ liên quan như sau:

+ Chứng từ gốc chuyển cho phòng Kế toán giao dịch:

- Hợp đồng tín dụng (nếu rút vốn lần đầu)
- Giấy nhận nợ
- Bảng kê rút vốn vay
- Ủy nhiệm chi, giấy lĩnh tiền mặt hoặc các giấy tờ rút tiền khác.
- Chứng từ khác nếu có.

Phòng Kế toán giao dịch căn cứ vào chứng từ trên thực hiện hạch toán theo quy định.

+ Chứng từ chuyển bộ phận phụ trách nguồn vốn

- Đề nghị chuẩn bị vốn đối với những khoản vay lớn có ảnh hưởng đến cơ chế điều hành vốn theo quy định của NHCTD.
- Hợp đồng mua bán ngoại tệ đối với trường hợp khoản vay cần phải chuyển đổi ngoại tệ

+ Chứng từ chuyển phòng Thanh toán xuất, nhập khẩu đối với trường hợp thanh toán với nước ngoài để mở L/C hoặc thanh toán tập trung.

- Hợp đồng tín dụng.
- Chứng từ khác (nếu có).

**BIỂU MẪU 9H1.1**

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH VÀ ĐỀ XUẤT GHTD**

*NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆT NAM*

*CHI NHÁNH:.....*

*CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc*

....., ngày ... tháng ... năm ...

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH VÀ ĐỀ XUẤT  
GIỚI HẠN TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG**  
(Do phòng khách hàng lập)

- *Tên khách hàng:*
- *Số CIF:*
- *Địa chỉ:*
- *Phòng lập hồ sơ:*
- *Người lập hồ sơ:*
- *Ngày lập hồ sơ:*

## **I. Đánh giá kết quả thực hiện GHTD kỳ trước (đối với khách hàng đang có quan hệ tín dụng)**

## **II. Kết quả thẩm định.**

### **1. Thẩm định về khách hàng**

1.1. *Đánh giá về tư cách pháp lý của doanh nghiệp (đối với khách hàng lần đầu quan hệ tín dụng hoặc có sự thay đổi, bổ sung về hồ sơ pháp lý)*

1.1.1. *Quyết định thành lập (nếu có)*

1.1.2. *Chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc các giấy tờ khác có giá trị tương đương như: giấy phép đầu tư, giấy chứng nhận đầu tư...*

1.1.3. *Loại hình doanh nghiệp (công ty nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH...)*

1.2. *Quy mô hoạt động, đối tượng khách hàng...*

1.3. *Tổ chức bộ máy quản lý*

1.3.1. *Mô hình tổ chức (mô hình hoạt động, cơ cấu tổ chức hiện tại và dự báo trong tương lai...)*

1.3.2. *Các vị trí lãnh đạo chủ chốt (Họ tên, tuổi, trình độ, số năm công tác....)*

1.3.3. *Các thông tin khác liên quan*

1.4. *Hoạt động kinh doanh của khách hàng (năng lực, hiệu quả hoạt động kinh doanh,... hiện tại và triển vọng trong tương lai...)*

1.5. *Tình hình tài chính của khách hàng (phân tích làm rõ năng lực tài chính của khách hàng)*

1.6. *Quan hệ tín dụng của khách hàng (quan hệ với NHCT và các TCTD khác).*

1.7. *Kết quả chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng.*

### **2. Thẩm định về nhu cầu tín dụng của khách hàng.**

2.1. *Thẩm định phương án, dự án, kế hoạch sản xuất kinh doanh...*

2.2. *Dự báo mức độ rủi ro và các biện pháp giảm thiểu rủi ro*

2.3. *Xác định GHTD (GHCV, GHBL, GHCK...)*

### **3. Kết quả thẩm định biện pháp đảm bảo tiền vay.**

### **4. Phân tích các rủi ro và phương án khắc phục**

4.1. *Rủi ro về kinh doanh (quản trị, thị trường...)*

4.2. *Rủi ro về tài chính (tỷ giá, lãi suất, thanh khoản...)*

4.3. *Rủi ro về chính sách (chính sách kinh tế vĩ mô, thuế quan...)*

4.4. *Rủi ro khác*

### **5. Dự kiến cơ hội và lợi ích của NHCT trong quan hệ với khách hàng.**

6. *Mức độ đáp ứng các điều kiện tín dụng chung (chưa xét đến các điều kiện cấp các khoản tín dụng cụ thể).*

### **III. Kết luận và đề xuất.**

#### **1. Nhận xét và đề xuất của CBTD**

1.1. *Nhận xét: Trên cơ sở kết quả đánh giá việc thực hiện GHTD kỳ trước ở mục I (nếu có) và kết quả thẩm định ở mục II, CBTD tổng hợp và đánh giá các nội dung: tư cách khách hàng; năng lực tài chính và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh; mức độ đáp ứng các điều kiện tín dụng theo cơ chế tín dụng, bảo đảm tiền vay hiện hành; tính khả thi của kế hoạch sản xuất kinh doanh; mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng với NHCT và các TCTD khác...*

#### **1.2. Đề xuất (đề nghị cấp/ không cấp GHTD)**

- *Giới hạn tín dụng đề nghị:*

*Trong đó: + Giới hạn cho vay*

*+ Giới hạn bảo lãnh*

*+ Giới hạn chiết khấu*

*+ ...*

- *Thời hạn cấp GHTD*

- *Mục đích*

**CÁN BỘ TÍN DỤNG**

(Ký và ghi rõ họ tên)

#### **2. Kết luận và đề xuất của lãnh đạo phòng khách hàng:**

- *Kết luận*

- *Đề xuất (đề nghị cấp/ không cấp GHTD)*

- *Giới hạn tín dụng đề nghị*

*Trong đó: + Giới hạn cho vay*

*+ Giới hạn bảo lãnh*

*+ Giới hạn chiết khấu*

*+ ...*

- *Thời hạn cấp GHTD*

- *Mục đích*

**LÃNH ĐẠO PHÒNG KHÁCH HÀNG**

(Ký và ghi rõ họ tên)

#### **3. Phê duyệt GHTD của Giám đốc NHCV**

- *Kết luận: (đồng ý/ không đồng ý cấp GHTD)*

- *Giới hạn tín dụng đồng ý cấp*

*Trong đó: + Giới hạn cho vay*

- + Giới hạn bảo lãnh
- + Giới hạn chiết khấu
- + ...
- Thời hạn cấp GHTD
- Mục đích

**GIÁM ĐỐC NHCV HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

(Ký và ghi rõ họ tên)

**HỒ SƠ KÈM THEO:**

- Đề nghị của khách hàng (nếu có);
- Báo cáo tài chính;
- Kế hoạch kinh doanh;
- ...

**Một số điểm cần lưu ý khi lập Tờ trình thẩm định và đề xuất GHTD**

- Tùy từng đối tượng khách hàng, nội dung công việc có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung tờ trình cho phù hợp.
- Trường hợp phải thẩm định rủi ro tín dụng, cán bộ PKH phải gửi bản sao tờ trình này cho phòng quản lý rủi ro.
- Trường hợp cấp GHTD thuộc thẩm quyền quyết định của HĐQT, thư ký HĐQT đề nghị Chủ tịch triệu tập họp HĐQT theo quy định.
- Trường hợp khách hàng có nhu cầu cấp GHTD vượt mức phân quyết của chi nhánh; Chủ tịch HĐQTCS có văn bản đề nghị (trong đó nêu rõ lý do trình; đề nghị của khách hàng và đề nghị của chi nhánh...) gửi kèm tờ trình và các hồ sơ liên quan về NHCT.
- Phần ghi ý kiến của CBTD, LDPKH và GD NHCV phải do chính người đó viết tay (không được đánh máy). LDPKH phải ký tắt trên các trang của tờ trình thẩm định

**BIỂU MẪU 9H1.2.**

**BÁO CÁO THẨM ĐỊNH RỦI RO TÍN DỤNG**

*NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆT NAM  
CHI NHÁNH:.....*

*CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc*

... , ngày ... tháng ... năm ...

**BÁO CÁO THẨM ĐỊNH RỦI RO TÍN DỤNG**

**I. Về khách hàng đề nghị cấp giới hạn tín dụng**

- Tên khách hàng
- Địa chỉ

**1. Tư cách khách hàng**

Đánh giá mức độ rủi ro tín dụng xét về tư cách khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau:

- Khách hàng có thuộc danh mục không được cấp tín dụng, cần hạn chế hoặc ngừng quan hệ tín dụng?
- Khách hàng có thuộc đối tượng cần thận trọng trong xem xét cấp tín dụng?
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (nếu có)

- Tư cách đạo đức/ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng/ chủ sở hữu/ người điều hành.
- Quan hệ của khách hàng với các chủ nợ khác.

## **2. Hồ sơ khách hàng**

Đánh giá về tính hợp pháp, hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ pháp lý; hồ sơ về tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh

- Những tài liệu chưa đáp ứng được yêu cầu về mặt pháp lý;
- Những tài liệu còn thiếu so với quy định hiện hành;
- Những nội dung bất hợp lý của từng tài liệu; sự không phù hợp giữa các tài liệu trong hồ sơ về nội dung, về hình thức của tài liệu...

## **3. Tình hình sản xuất kinh doanh**

Đánh giá rủi ro về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau :

- Tính chính xác, kịp thời, đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định
- Mức độ rủi ro của ngành kinh tế, khu vực kinh tế mà khách hàng đang hoạt động (mức độ cạnh tranh, triển vọng phát triển, các nhân tố tác động, định hướng của NHCT đối với ngành hàng đó)
- Phân tích kết quả thực về lãi/ lỗ; tỷ suất lợi nhuận/ vốn CSH; tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu.
- Đặc điểm tổ chức, quản lý SXKD của khách hàng

## **4. Tình hình tài chính**

Đánh giá rủi ro về tình hình tài chính của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau :

- Tính chính xác, kịp thời và đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định
- Diễn biến về giá trị thực của doanh nghiệp
- Biến động cơ cấu nguồn vốn - sử dụng vốn trong hoạt động SXKD của khách hàng
- Biến động về quy mô tài sản nợ, tài sản có của khách hàng
- Đánh giá về tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn và việc sử dụng các nguồn vốn đó
- Diễn biến luồng tiền (cash flow) của khách hàng, các hệ số khả năng thanh toán, hệ số khả năng trả nợ

## **5. Tình hình nợ vay tại các tổ chức tín dụng.**

- Số liệu về tình hình quan hệ tín dụng
- Mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng

## **6. Kết quả chấm điểm và rà soát kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng.**

- Kết quả chấm điểm xếp hạng của PKH:
- Kết quả rà soát của PQLRR:

## **II. Về nhu cầu cấp giới hạn tín dụng của khách hàng**

### **1. Tóm tắt thông tin cơ bản về kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng**

### **2. Đánh giá rủi ro về kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau :**

- Tính chính xác, kịp thời đầy đủ về thông tin được sử dụng để thẩm định kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của khách hàng



- Lĩnh vực đầu tư, sản xuất kinh doanh của khách hàng có thuộc đối tượng cần thận trọng xem xét cấp tín dụng?
- Ảnh hưởng của cơ chế, chính sách của Nhà nước, địa phương tới việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh
- Việc chuẩn bị và bố trí nguồn lực thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh (phương diện tài chính, nhân sự, cơ sở vật chất).

### III. Biện pháp bảo đảm tiền vay.

**Đánh giá rủi ro về biện pháp bảo đảm tiền vay của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau :**

- Rủi ro từ việc cấp tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản, kết hợp với đánh giá tình hình tài chính, SXKD của khách hàng
- Rủi ro về hồ sơ pháp lý của tài sản bảo đảm
- Rủi ro về việc giảm giá trị của tài sản bảo đảm
- Rủi ro do việc suy giảm khả năng thanh toán của bên bảo lãnh
- Rủi ro về tính thanh khoản của TSBĐ (khả năng dễ chuyển hoá thành tiền)
- Rủi ro do sự thay đổi chính sách của nhà nước

### IV. Các nội dung khác

### V. Kết luận và đề xuất

#### 1. Kết luận

Đánh giá tổng quát mức độ rủi ro (rất cao/ cao/ trung bình/ thấp/ không có rủi ro) trên cơ sở đánh giá các rủi ro tín dụng tại phần I, II, III & IV.

#### 2. Đề xuất

- Các điều kiện cần quy định nếu thực hiện cấp GHTD (điều kiện cấp tín dụng, tài sản bảo đảm, biện pháp quản lý giám sát...)
- Các nội dung cần thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro
- Các biện pháp cần thực hiện trong nội bộ ngân hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trên cơ sở đánh giá rủi ro tín dụng (những biện pháp chủ động từ phía ngân hàng, không cần thông báo cho khách hàng biết)
- Áp dụng các biện pháp hỗ trợ (thuê tư vấn, giám sát...)

CÁN BỘ THẨM ĐỊNH

(ký, ghi rõ họ tên)

LÃNH ĐẠO PHÒNG

(ký, ghi rõ họ tên)

#### **Một số điểm cần lưu ý khi lập Báo cáo thẩm định rủi ro tín dụng**

- *Nguồn thông tin: tờ trình thẩm định của PKH, hồ sơ liên quan và thông tin thu thập từ các nguồn khác. Trường hợp cần thiết có thể phối hợp với PKH để tiếp xúc trực tiếp với khách hàng.*

- Tùy từng đối tượng khách hàng, đối tượng vay vốn, nội dung công việc có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung báo cáo cho phù hợp nhưng phải cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết để các cấp có thẩm quyền xem xét, quyết định.
- Lãnh đạo phòng quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư/ lãnh đạo phòng quản lý rủi ro phải ký tắt trên các trang của báo cáo thẩm định rủi ro tín dụng.

BIỂU MẪU 9H2.2:

## **BÁO CÁO THẨM ĐỊNH RỦI RO TÍN DỤNG**

**NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VN**  
**CHI NHÁNH/ PHÒNG:**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do – Hạnh phúc**

-----✧-----

.... Ngày... tháng... năm....

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH RỦI RO TÍN DỤNG**

*(Do phòng Quản lý rủi ro tín dụng đầu tư/ phòng (tổ) quản lý rủi ro lập)*

### **I. VỀ KHÁCH HÀNG VAY VỐN.**

- Tên khách hàng:
- Địa chỉ:

#### **1. Tư cách khách hàng.**

Đánh giá mức độ rủi ro tín dụng xét về tư cách khách hàng dựa vào nội dung cơ bản sau:

- Khách hàng có thuộc danh mục không được cho vay, cần hạn chế hoặc ngừng quan hệ tín dụng không?
- Khách hàng có thuộc đối tượng (xếp theo loại hình doanh nghiệp hay ngành hàng sản xuất kinh doanh, nhóm khách hàng, địa bàn...) cần thận trọng trong xem xét cấp tín dụng (theo chỉ đạo của NHCT Việt Nam hoặc chi nhánh) không?
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (quan hệ về sở hữu/ quan hệ về quản trị điều hành thành viên/ nhóm khách hàng mặc định).
- Mô hình hoạt động của khách hàng.
- Tư cách đạo đức/ năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng/ chủ sở hữu/ người điều hành.
- Quan hệ của khách hàng với các chủ nợ, với NHCV, NHCT và TCTD khác; quan hệ với các đối tác kinh doanh (nhà cung cấp, nhà phân phối, khách hàng....).

## 2. Hồ sơ khách hàng.

Đánh giá về tính hợp pháp, hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ pháp lý; hồ sơ về tình hình tài chính và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Những tài liệu chưa đáp ứng được yêu cầu về mặt pháp lý (dựa theo quy định về hồ sơ: tài liệu nào phải là bản gốc, tài liệu nào cần công chứng, thời gian hiệu lực của tài liệu, thẩm quyền của người ký trên tài liệu...);
- Những tài liệu còn thiếu so với quy định hiện hành;
- Những nội dung bất hợp lý của từng tài liệu; sự không phù hợp giữa các tài liệu trong hồ sơ về nội dung, về hình thức của tài liệu...

## 3. Tình hình sản xuất kinh doanh.

Đánh giá rủi ro về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng dựa vào các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời, đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thời điểm xác định thông tin...).
- Mức độ rủi ro của ngành kinh tế, khu vực kinh tế mà khách hàng đang hoạt động (tính chất của hàng hoá/ dịch vụ, các đối thủ cạnh tranh, thị trường trong nước và quốc tế, ảnh hưởng của cơ chế chính sách của Nhà nước, của hội nhập/ toàn cầu hoá liên quan đến hoạt động SXKD của khách hàng...).
- Phân tích kết quả thực về lãi/ lỗ.
- Đặc điểm tổ chức, quản lý SXKD của khách hàng:

*Tổ chức, quản lý các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất:* Cơ cấu, bộ máy tổ chức điều hành, nhân sự; các nhà cung cấp, các đại lý; nơi thu mua, đặc điểm và mức độ ổn định của nguồn nguyên liệu sản xuất kinh doanh, phương thức mua chịu...;

*Tổ chức quản lý quá trình SXKD:* nhân sự, công nghệ SX, tài sản cố định cơ cấu chi phí/giá thành....;

*Tổ chức quản lý đầu ra:* Phương thức bán hàng, thanh toán, vòng đời sản phẩm, công nợ.....;

#### **4. Tình hình tài chính**

Đánh giá rủi ro về tình hình tài chính của khách hàng dựa vào việc đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời và đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...);
- Diễn biến về giá trị thực của doanh nghiệp (Vốn chủ sở hữu thực có = Tổng tài sản (sau khi đã loại trừ tất cả các khoản mục không có giá trị thực như: nợ khó đòi, hàng hoá mất phẩm chất...) - Nợ ngắn hạn - Nợ dài hạn);
- Biến động cơ cấu nguồn vốn - sử dụng vốn trong hoạt động SXKD của khách hàng;
- Biến động về quy mô tài sản nợ, tài sản có, đặc biệt là những khoản mục: Hàng tồn kho, các khoản phải thu, chi phí chờ kết chuyển....);
- Đánh giá về tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn và việc sử dụng các nguồn vốn đó.
- Diễn biến luồng tiền (cash flow) của khách hàng, các hệ số khả năng thanh toán, hệ số khả năng trả nợ.

## **II. PHƯƠNG ÁN/ DỰ ÁN (PA/ DA) SẢN XUẤT KINH DOANH.**

### **1. Tóm tắt thông tin cơ bản về dự án/ phương án**

(Tên dự án, tổng vốn đầu tư, vốn đề nghị vay ngân hàng...)

### **2. Hồ sơ phương án/dự án.**

- Thực hiện như phần 2, mục I.

### **3. Phương án/dự án (PA/DA)**

Đánh giá rủi ro về phương án/ dự án của khách hàng dựa vào các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời đầy đủ về thông tin được sử dụng để thẩm định DA/PA (thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được tư vấn chuyên nghiệp đánh giá, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...);
- Lĩnh vực đầu tư, SXKD của PA/DA có thuộc đối tượng cần thận trọng xem xét cấp tín dụng (theo chỉ đạo của NHCT VN hoặc chi nhánh) hay không?
- PA/DA có thuộc ngành nghề SXKD truyền thống, có kinh nghiệm của khách hàng hay là lĩnh vực hoàn toàn mới?
- Ảnh hưởng của cơ chế, chính sách của Nhà nước, địa phương tới DA/PA;
- Kinh nghiệm, năng lực và sự ràng buộc trách nhiệm của cá nhân/tổ chức thực hiện nghiên cứu, thẩm định, lập PA/DA;
- Việc chuẩn bị và bố trí nguồn lực thực hiện PA/DA:

- + Tính khả thi của phương án tài chính (vốn tự có thực tế tham gia vào PA/ DA, sự phù hợp giữa thời điểm cam kết bỏ vốn tự có thực hiện PA/DA với luồng tiền dự tính tại giai đoạn đó, mức độ bảo đảm các nguồn vốn khác tham gia vào PA/ DA, khả năng và mức độ giải quyết chi phí phát sinh).
- + Công tác nhân sự (quản lý, bố trí sắp xếp nhân sự - người quản lý và người lao động - ở các giai đoạn thực hiện PA/DA, năng lực của người chịu trách nhiệm quản lý/ Giám đốc điều hành...).
- + Cơ sở vật chất kỹ thuật để thực hiện PA/DA (trụ sở, nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, công nghệ ...).
- Tổ chức thực hiện, vận hành DA/PA:
  - + Tính ổn định, sẵn có của thị trường các yếu tố đầu vào của PA/DA (số lượng/ uy tín nhà cung cấp, thực tế kiểm chứng sự phù hợp giữa chất lượng nguyên nhiên vật liệu đầu vào với thiết bị công nghệ; sự thuận tiện về mặt địa lý và vận chuyển nguồn nguyên liệu; việc tính toán, xác định phương án dự phòng/thay thế các yếu tố đầu vào.....).
  - + Việc sử dụng, vận hành công nghệ, máy móc thiết bị.
  - + Cách thức điều hành tổ chức SXKD....
- Khả năng, mức độ chuyển hoá thành tiền của sản phẩm của DA/PA (thị trường tiêu thụ chính, đối tượng khách hàng mục tiêu, cơ chế bán hàng - thanh toán...).
- Vòng đời của PA/DA.
- Mức độ ảnh hưởng của các yếu tố tính toán độ nhạy (chi phí đầu vào, tỷ giá hối đoái, giá cả sản phẩm, khả năng tiêu thụ... ) đến khả năng trả nợ của PA/DA.
- Khả năng, mức độ được bảo hiểm của PA/DA (hợp đồng bảo hiểm, hình thức bảo hiểm, thời gian bảo hiểm, người thụ hưởng trong quan hệ bảo hiểm...)
- **Đối với dự án đầu tư, việc đánh giá rủi ro tín dụng cần xem xét thêm một số vấn đề sau.**
  - Đối với hạng mục xây dựng: Uy tín, năng lực, kinh nghiệm để thực hiện DA của các nhà thầu; cách xử lý khi có sự thay đổi về giá cả, nguồn cung cấp vật liệu trong quá trình xây dựng; phương án sử dụng vật liệu thay thế...
  - Đối với hạng mục thiết bị, công nghệ: Sự phù hợp giữa yêu cầu kỹ thuật của thiết bị, công nghệ của DA với trình độ quản lý, vận hành, khả năng tiếp thu công nghệ mới của người sử dụng, với cơ sở vật chất, cách thức tổ chức sản xuất hiện tại của nhà đầu tư ...
  - Tính đồng bộ của dây chuyền máy móc thiết bị/ công trình do nhiều đối tác cung cấp.
  - Năng lực, trình độ về mặt kinh tế, kỹ thuật của người đứng ra đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán nguyên vật liệu, thiết bị công nghệ; bất lợi tiềm ẩn đối với người mua trong các điều khoản của hợp đồng mua bán (giá cả, cách thức chuyển giao công nghệ, cam kết bồi thường rủi ro tín dụng do trì hoãn việc thực hợp đồng, bảo lãnh của bên thứ ba...).

- Phương án xử lý trong trường hợp sản phẩm/dịch vụ sản xuất ra trong thời gian chạy thử không đúng với báo cáo nghiên cứu khả thi (về cấu thành chi phí, về chất lượng, mẫu mã sản phẩm...).
- Nguồn và mức độ bù đắp chi phí phát sinh trong trường hợp giai đoạn chạy thử kéo dài hơn so với dự kiến ban đầu.
- Cách xử lý hậu quả xảy ra trong trường hợp phải di dời do ô nhiễm môi trường, do thay đổi cơ chế, chính sách...).

#### 4. Biện pháp bảo đảm tiền vay.

Đánh giá rủi ro về biện pháp bảo đảm tiền vay của khách hàng dựa vào việc đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Rủi ro từ việc cho vay không có bảo đảm bằng tài sản (kết hợp với đánh giá tình hình tài chính, SXKD của khách hàng).
- Rủi ro về hồ sơ pháp lý của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro về việc giảm giá trị của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro do việc suy giảm khả năng thanh toán của bên bảo lãnh.
- Rủi ro về tính thanh khoản của tài sản bảo đảm (khả năng dễ chuyển hoá thành tiền).
- Rủi ro do sự thay đổi chính sách của nhà nước.

### III. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT.

#### 1. Kết luận.

Đánh giá tổng quát mức độ rủi ro (*Rất cao/ cao/ trung bình/ thấp/ không có rủi ro*) trên cơ sở đánh giá các rủi ro tín dụng tại phần I và II.

#### 2. Đề xuất.

- Các điều kiện cần quy định đối với khoản vay (về giới hạn số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn, phương thức cho vay, cách xác định thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm, các chỉ tiêu tài chính của khách hàng...). Đây là những điều kiện cần quy định trong HĐTD, HĐBĐ (nếu có ký HĐ).
- Các nội dung cần thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro.
- Các biện pháp cần thực hiện trong nội bộ ngân hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trên cơ sở đánh giá rủi ro tín dụng (những biện pháp chủ động từ phía ngân hàng, không cần thông báo cho khách hàng biết).
- Áp dụng các biện pháp hỗ trợ (thuê tư vấn, giám sát...).

**CÁN BỘ THẨM ĐỊNH**

(Ký, ghi rõ họ tên)

**TRƯỞNG PHÒNG**

(Ký, ghi rõ họ tên)

#### **Một số điểm cần lưu ý khi lập báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng**

- Nguồn thông tin để lập báo cáo: tờ trình thẩm định của phòng khách hàng/ phòng kinh doanh và hồ sơ liên quan, thông tin thu thập từ các nguồn khác. Trường hợp

cần thiết có thể phối hợp với phòng khách hàng để tiếp xúc trực tiếp với khách hàng.

- Trên đây là nội dung cơ bản của báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng; tùy từng đối tượng khách hàng, đối tượng vay vốn khác nhau có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung báo cáo cho phù hợp. Dựa trên nguồn thông tin nêu trên, Phòng quản lý rủi ro tín dụng đầu tư/ phòng (tổ) quản lý rủi ro nhận định, đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của từng vấn đề theo nguyên tắc: Nhận định và diễn giải (nêu lý do). Trong đó, phần diễn giải chỉ nêu những điểm/ nội dung có khả năng dẫn đến rủi ro tín dụng (phù hợp với nhận định đã nêu trước đó), không nêu tất cả các nội dung đã phân tích.
- Lãnh đạo phòng quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư/ lãnh đạo phòng (tổ) quản lý rủi ro phải ký tắt trên các trang của báo cáo đánh giá rủi ro tín dụng .

BIỂU MẪU 9H2.1:

### **TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH CHO VAY**

**NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VN**  
**CHI NHÁNH/ PHÒNG:**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

-----  
... , Ngày ... tháng ... Năm ...

### **TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH**

*(Do phòng khách hàng lập)*

Mô tả khái quát khoản vay:

- *Khách hàng:*
- *Tên dự án/ phương án:*
- *Tổng nhu cầu vốn của dự án, phương án:*
- *Trong đó đề nghị vay NHCT VN:*

#### **A- Thẩm định về khách hàng vay vốn.**

##### **1- Giới thiệu khách hàng:**

- Tên khách hàng:
- Địa chỉ:
- Điện thoại:
- Tài khoản tiền gửi:
- Ngành nghề SXKD chính:
- Vốn điều lệ đến thời điểm gần nhất:

- Vốn đăng ký kinh doanh đến thời điểm gần nhất:
- Người đại diện:
- Cơ cấu, mô hình tổ chức (loại hình khách hàng; số đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập; số lượng lao động...)
- Bộ máy quản lý (trình độ chuyên môn, năng lực, kinh nghiệm...)
- Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển (thời gian thành lập; các giai đoạn phát triển; thời gian quan hệ tín dụng với NHCT...).
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (quan hệ về sở hữu/ quan hệ về quản trị điều hành thành viên/ nhóm khách hàng mặc định).

## **2- Hồ sơ khách hàng:**

**Hồ sơ pháp lý, tài liệu về tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính:** Tùy từng đối tượng khách hàng, các loại tài liệu cần thiết được quy định tại phụ lục 9B và Quy định cho vay đối với các tổ chức kinh tế.

## **3- Tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng:**

- Số liệu về tình hình SXKD của khách hàng ít nhất 2 năm gần nhất (đối với khách hàng hoạt động dưới 2 năm, phải có được số liệu từ khi hoạt động đến thời điểm gần nhất). Xác định nguồn số liệu và đánh giá chất lượng số liệu.
- Phân tích về sản lượng sản xuất, tiêu thụ, doanh thu, lợi nhuận của khách hàng qua các năm, so sánh tương đối và tuyệt đối để thấy quy mô, xu hướng biến động. Nguyên nhân tăng, giảm sản lượng, doanh thu, lợi nhuận (chủ quan, khách quan).
- Đánh giá về hiệu quả kinh doanh, tốc độ tăng trưởng thông qua một số chỉ tiêu cơ bản, so sánh với các hệ số chung của ngành/ khách hàng cùng loại:
  - + Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh, khả năng sinh lời:
    - ✓  $\text{Hệ số lãi ròng} = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{doanh thu}$
    - ✓  $\text{Suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \text{Lãi ròng} / \text{Tổng tài sản bình quân}$
    - ✓  $\text{Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \text{Lãi ròng} / \text{vốn CSH bình quân}$
    - ✓ ...
  - + Phân tích khả năng tăng trưởng:
    - ✓ Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu
    - ✓ Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận
    - ✓ ...
  - + Phân tích hoạt động: vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu, vòng quay tổng tài sản.
  - + Các chỉ tiêu phân tích khác (tùy từng trường hợp cụ thể).



- Chiến lược sản xuất kinh doanh; chính sách bán hàng, tiếp cận thị trường, mạng lưới phân phối, phương thức thanh toán...
- Trường hợp Công ty lỗ (năm tài chính), có lỗ lũy kế, lỗ do mới đi vào hoạt động sau quá trình đầu tư cơ bản: phân tích nguyên nhân lỗ, các yếu tố ảnh hưởng, đánh giá tính khả thu của phương án khắc phục lỗ...

#### **4- Tình hình tài chính của khách hàng:**

- Số liệu về tình hình tài chính của khách hàng ít nhất 2 năm gần nhất (đối với khách hàng hoạt động dưới 2 năm, phải có được số liệu từ khi hoạt động đến thời điểm gần nhất). Xác định nguồn số liệu và đánh giá chất lượng số liệu.
- Khái quát đặc điểm ngành nghề kinh doanh, cách thức tổ chức SXKD dẫn đến những điểm đặc biệt về nguồn vốn và sử dụng vốn.
- Khái quát sự biến động về quy mô tài sản có/ tài sản nợ: tăng giảm số %, +/-.
- Phân tích chi tiết những khoản mục lớn, có biến động nhiều, thể hiện đặc thù hoạt động của khách hàng. Đặc biệt lưu ý chất lượng, khả năng thu hồi đối với các khoản mục: Hàng tồn kho, Khoản phải thu, chi phí chờ kết chuyển, tài sản cố định và đầu tư dài hạn...
- Đánh giá tình hình tài chính qua một số chỉ tiêu tài chính:
  - + Vốn lưu động ròng: thể hiện mức độ ổn định của nguồn vốn trong việc sử dụng vốn.
  - + Khả năng thanh khoản thông qua các chỉ tiêu về hệ số khả năng thanh toán chung, khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh.
  - + Đánh giá khả năng tự chủ tài chính của khách hàng thông qua đánh giá về hệ số tự tài trợ và các chỉ tiêu khác như: hệ số nợ so với tài sản, hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu.
  - + Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng thông qua hệ số khả năng hoàn trả nợ vay, khả năng thanh toán lãi
  - + Các chỉ tiêu phân tích khác (tùy từng trường hợp cụ thể).
- Nhận định những thay đổi về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai ảnh hưởng đến khả năng trả nợ.

#### **5- Tình hình quan hệ tín dụng:**

*(Kết hợp thông tin từ báo cáo của khách hàng và các kênh thông tin khác: CIC, CIP, TPR...)*

##### **a. Quan hệ tín dụng với NHCT:**

- Số liệu, tình hình quan hệ cho vay, tài trợ thương mại, chiết khấu giấy tờ có giá (số dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ), dư nợ đã xử lý rủi ro và khả năng thu hồi tại NHCT (cần có số liệu hoạt động trong 2 năm gần nhất và đến thời điểm gần

nhất có thể; đối với khách hàng có quan hệ tín dụng dưới 2 năm cần có số liệu đánh giá từ khi quan hệ tín dụng đến thời điểm gần nhất có thể).

- Đánh giá chất lượng tín dụng của khách hàng tại NHCT (nợ nhóm 1,2,3,4,5), đi sâu phân tích nguyên nhân chủ quan, khách quan phát sinh các khoản nợ trên và đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.
- Phân tích tình hình bảo đảm tiền vay của khách hàng: Hồ sơ pháp lý tài sản, chất lượng tài sản (mới hay đã qua sử dụng), giá trị định giá, khả năng bán trên thị trường...
- Khách hàng có phải là khách hàng chiến lược của NHCT Việt Nam ?
- Phân tích, đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện tín dụng theo quy định hiện hành của NHCT Việt Nam; mức độ đáp ứng các tiêu chí xác định khách hàng chiến lược.
- Đánh giá uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam.
- Phương án kiểm tra giám sát và quản lý thu hồi nợ vay của khách hàng.
- Quan hệ tiền gửi tại NHCT (doanh số, số dư bình quân, tỷ trọng so với nợ vay...)

*b. Quan hệ tín dụng với các TCTD khác:*

- Số liệu, tình hình quan hệ cho vay, tài trợ thương mại, chiết khấu giấy tờ có giá của khách hàng đối với các tổ chức tín dụng khác cần có tại thời điểm cuối năm trước và/ hoặc đến ngày gần nhất có thể, gồm: tổng dư nợ, nợ cho vay bắt buộc, nợ xấu, lãi treo, nợ phí...
- Đánh giá mức độ uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với các TCTD khác (nếu có thể).

*c. Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trong tương lai:*

- Khả năng trả nợ của khách hàng.
- Những nhân tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ và phương án khắc phục.

**B- Thẩm định Phương án/ dự án sxkd và nhu cầu vốn của khách hàng.**

**1. Giới thiệu dự án/ phương án.**

- Tên dự án/ phương án.
- Địa điểm thực hiện.
- Sự cần thiết thực hiện dự án/ phương án (liên hệ với việc quy hoạch phát triển kinh tế xã hội, quy hoạch phát triển ngành, quy hoạch xây dựng), chú trọng phân tích đánh giá sự cần thiết của dự án với khách hàng.
- Mục tiêu đầu tư (tiêu dùng trong nước/ xuất khẩu/ thay thế hàng xuất khẩu)
- Quy mô dự án/ phương án (dự án quan trọng quốc gia; dự án nhóm A, B, C); công suất, sản lượng.
- Sản phẩm/ hàng hoá chủ yếu (đặc điểm, tính năng, tác dụng, quy cách, tiêu chuẩn, hình thức, bao gói, tính thị trường...).

- Điều kiện nhân lực.
  - Điều kiện cơ sở hạ tầng ( phân tích các lợi ích và ảnh hưởng kinh tế xã hội).
  - Thời gian thực hiện dự án/ phương án.
- ☞ Đối với dự án đầu tư cần phân tích, đánh giá thêm các nội dung: đặc điểm kỹ thuật, quy trình công nghệ, công suất máy móc, thiết bị; các hạng mục công trình; các điều kiện cung cấp vật tư thiết bị, nguyên liệu, năng lượng dịch vụ hạ tầng, môi trường và các nội dung khác liên quan đến dự án đầu tư.

## **2. Hồ sơ liên quan:**

Tuỳ từng đối tượng khách hàng và nhu cầu vay vốn, các loại hồ sơ cần thiết được quy định tại Quy định cho vay đối với các tổ chức kinh tế.

## **3. Thị trường và khả năng tiêu thụ sản phẩm.**

- Thị trường cung cấp (thiết bị, nguyên vật liệu, hàng hoá...)
- Thị trường tiêu thụ (sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ...)
- Phân tích hiện trạng, xu hướng vận động và phát triển của ngành hàng trong tương lai.
- Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối sản phẩm/ hàng hoá/ dịch vụ. Đánh giá cung, cầu của sản phẩm/ hàng hoá/ dịch vụ và khả năng cạnh tranh của sản phẩm/ hàng hoá/ dịch vụ trên thị trường (so sánh với đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước, hướng lựa chọn thị trường và khả năng thâm nhập thị trường).
- Đánh giá ảnh hưởng của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đến hoạt động SXKD của khách hàng.

## **4. Phương diện tài chính của dự án/ phương án.**

### *4.1. Nhu cầu vốn, nguồn vốn thực hiện dự án/ phương án.*

- Tổng nhu cầu vốn để thực hiện dự án/ phương án.
    - + Vốn chủ sở hữu của khách hàng tham gia dự án/ phương án.
    - + Vốn vay NHCT.
      - ✓ Cơ sở xác định.
      - ✓ Số tiền vay.
      - ✓ Mục đích vay vốn.
      - ✓ Thời hạn vay vốn.
    - + Vốn huy động khác.
  - Tính khả thi của các nguồn vốn tham gia; tiến độ tham gia vốn chủ sở hữu và vốn huy động khác vào dự án.
- ☞ Đối với dự án, cần tính toán và đánh giá suất đầu tư của dự án, so sánh với các dự án cùng loại.

#### 4.2. *Tính toán lại hiệu quả dự án/ phương án SXKD:*

- *Cơ sở tính toán:*

- Căn cứ định mức tiêu hao nguyên, nhiên, vật liệu và các yếu tố chi phí khác (khấu hao, lãi vay, thuế suất, chi phí quản lý...); căn cứ vào thực tế sản xuất của khách hàng trong kỳ trước hoặc định mức của nhà sản xuất thiết bị, công nghệ (đối với dây chuyền mới).
- Đánh giá công suất thực hiện, khả năng tiêu thụ khối lượng sản phẩm nêu ra trong phương án/ dự án SXKD, trên cơ sở các số liệu lịch sử của khách hàng, kết quả thẩm định về thị trường đầu vào, đầu ra, khả năng cạnh tranh của sản phẩm...
- Giá các yếu tố đầu vào, giá bán sản phẩm; so sánh với giá thị trường, giá khách hàng đã, đang thực hiện, các yếu tố tác động.

- *Yêu cầu:*

- Sau khi thẩm định lại các cơ sở tính toán, CBTD phải xác định được hiệu quả dự án/ phương án và đánh giá khả năng trả nợ.
- Đối với dự án đầu tư, CBTD phải thiết lập được các bảng tính toán hiệu quả tài chính của dự án: Báo cáo kết quả kinh doanh/ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Dự kiến nguồn, khả năng trả nợ hàng năm và thời gian trả nợ.... Đi sâu phân tích:
  - + Các chỉ số đánh giá hiệu quả tài chính: NPV, IRR, điểm hoà vốn, khả năng hoàn trả nợ vay...
  - + Dòng tiền của dự án (dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, dòng tiền từ hoạt động đầu tư, dòng tiền từ hoạt động tài chính).
  - + Phân tích độ nhạy, viễn cảnh của dự án thông qua các nhân tố tác động đến dự án và đánh giá độ rủi ro của dự án.
- Ngoài ra, có thể phân tích, đánh giá được dòng tiền của khách hàng để đánh giá khả năng trả nợ hàng năm.

#### **5. Những rủi ro dự kiến và phương án khắc phục.**

- Rủi ro về kinh doanh (Quản trị, thị trường...)
- Rủi ro về tài chính (tỷ giá, lãi suất...)
- Rủi ro về chính sách (chính sách thương mại, thuế quan...)
- Các rủi ro khác.

#### **6. Bảo đảm tiền vay.**

- Mức độ đáp ứng các điều kiện cho vay (không có bảo đảm, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, bảo lãnh của bên thứ 3).
- Biện pháp bảo đảm tiền vay (cầm cố, thế chấp, bảo lãnh); biện pháp quản lý tài sản cầm cố, thế chấp.
- Mô tả tài sản bảo đảm (loại tài sản, vị trí tài sản, đặc điểm tài sản...)
- Hồ sơ tài sản bảo đảm

- Giá trị tài sản bảo đảm (tổng giá trị TSBD, giá trị đã bảo đảm cho các khoản vay khác, giá trị được sử dụng để bảo đảm cho phương án, dự án này).

## **7. Dự kiến lợi ích của NHCT nếu chấp thuận cho vay để thực hiện dự án/ phương án.**

Tính toán lãi, phí và/ hoặc các lợi ích có thể thu. Cần đánh giá tổng thể các lợi ích khác khi thiết lập quan hệ tín dụng với khách hàng ( lợi ích từ nguồn tiền gửi, nguồn ngoại tệ bán cho ngân hàng và các lợi ích khác...).

## **C- Kết luận và đề xuất:**

### **1. Nhận xét và đề xuất của cán bộ tín dụng.**

#### *1.1. Nhận xét.*

- Về hồ sơ khách hàng, tư cách khách hàng (sự đầy đủ theo quy định của pháp luật và ngân hàng, tính chất pháp lý của hồ sơ...).
- Về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng (năng lực SXKD của khách hàng, hiệu quả hoạt động SXKD, khả năng vận động và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh...); tình hình tài chính của khách hàng (đánh giá về năng lực tài chính, khả năng trả nợ...).
- Về mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng với NHCT và các TCTD khác.
- Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.
- Về tính khả thi của dự án/ phương án (hiệu quả kinh tế; khả năng thực hiện dự án/ phương án...).
- Về mức độ đáp ứng các điều kiện tín dụng (đối chiếu với quy định hiện hành).
- Về mức độ đáp ứng các điều kiện về bảo đảm tiền vay (đối chiếu với quy định hiện hành).

#### *1.2. Đề xuất:.*

- Đề nghị cho vay/ không cho vay:
- Lý do:
- Phương thức cho vay:
- Số tiền cho vay:
- Lãi suất cho vay: ; Lãi suất phạt quá hạn:
- Thời hạn cho vay:
- Thời gian rút vốn (đối với cho vay dự án đầu tư):
- Thời gian ân hạn (đối với cho vay dự án đầu tư):

### **2. Đề xuất của lãnh đạo kinh doanh/ phòng khách hàng.**

#### *2.1. Kết luận thẩm định:*

#### *2.1. Đề xuất:.*

- Đề nghị cho vay/ không cho vay:

- Lý do:
- Phương thức cho vay:
- Số tiền cho vay:
- Lãi suất cho vay: ; Lãi suất phạt quá hạn:
- Thời hạn cho vay:
- Thời gian rút vốn (đối với cho vay dự án đầu tư):
- Thời gian ân hạn (đối với cho vay dự án đầu tư):

**2. Quyết định của Giám đốc NHCV (hoặc người được uỷ quyền).**

- Đồng ý/ không đồng ý cho vay:
- Phương thức cho vay:
- Số tiền cho vay:
- Lãi suất cho vay: ; Lãi suất phạt quá hạn:
- Thời hạn cho vay:
- Thời gian rút vốn (đối với cho vay dự án đầu tư):
- Thời gian ân hạn (đối với cho vay dự án đầu tư):

Ngày . . . tháng . . . năm . .

**Giám đốc NHCV**

*(Ký tên, đóng dấu và ghi rõ họ tên)*

**Một số điểm cần lưu ý khi lập tờ trình thẩm định:**

- Tùy từng đối tượng khách hàng, đối tượng vay vốn khác nhau có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung tờ trình cho phù hợp. Các nội dung trong tờ trình cần được phân tích để đưa ra đánh giá cụ thể (tránh hiện tượng liệt kê đầu mục mà không phân tích nội dung).
- Trường hợp khoản vay thuộc thẩm quyền quyết định của Hội đồng tín dụng (HĐTD) cơ sở, trưởng phòng kinh doanh/ khách hàng đề nghị chủ tịch HĐTD cơ sở triệu tập họp HĐTD theo quy định.
- Đối với trường hợp khách hàng có nhu cầu vay vốn vượt mức phán quyết của chi nhánh cấp; Chủ tịch Hội đồng tín dụng cơ sở có văn bản đề nghị (trong đó nêu rõ lý do trình; đề nghị của khách hàng và đề nghị của chi nhánh...) gửi kèm tờ trình và các hồ sơ liên quan về NHCT VN (theo quy chế hội đồng tín dụng).
- Phần ghi ý kiến của CBTD, lãnh đạo phòng tín dụng/phòng khách hàng và Giám đốc/ Phó giám đốc NHCV phải do chính người đó viết tay (không được đánh máy). Lãnh đạo phòng phải ký tắt trên các trang của tờ trình thẩm định.

**BIỂU MẪU 9H3.1.2.**

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH BẢO LÃNH HẠN MỨC**

NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆTNAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
*Độc lập – Tự do – Hạnh phúc*

**CHI NHÁNH**.....

..... ngày..... tháng .....năm .....

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH BẢO LÃNH**

**Khái quát về khách hàng và nhu cầu cấp hạn mức bảo lãnh**

- *Khách hàng đề nghị bảo lãnh:*
- *Số tiền đề nghị cấp hạn mức bảo lãnh:*
- *Thời hạn duy trì hạn mức:*

**A. THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH:**

**1. Giới thiệu khách hàng:**

- Tên khách hàng:
- Địa chỉ:
- Điện thoại: Fax:
- Email:
- Tài khoản tiền gửi:
- Ngành nghề SXKD chính:
- Vốn điều lệ đến thời điểm gần nhất:
- Vốn đăng ký kinh doanh đến thời điểm gần nhất:
- Người đại diện:
- Cơ cấu, mô hình tổ chức (*loại hình khách hàng; số đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập; số lượng lao động...*)

- Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển (*thời gian thành lập; các giai đoạn phát triển; thời gian quan hệ tín dụng với NHCT...*)
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (*quan hệ về sở hữu/quan hệ về quản trị điều hành thành viên/nhóm khách hàng mặc định*)...

## **2. Hồ sơ khách hàng (*hồ sơ pháp lý và hồ sơ SXKD, tài chính*)**

- Đánh giá tính đầy đủ của hồ sơ về số lượng theo qui định. Chi tiết về các loại hồ sơ theo Biên bản giao nhận hồ sơ và danh mục hồ sơ giao nhận kèm theo tờ trình.
- Đánh giá tính trung thực hợp pháp, hợp lệ có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền của hồ sơ.
- Nhận xét tính thống nhất về mặt nội dung của các hồ sơ, tài liệu liên quan.

## **3. Năng lực pháp lý, quản trị điều hành của khách hàng:**

### **3.1 Năng lực pháp lý.**

Nêu những nhận xét đánh giá của cán bộ thẩm định về:

- Năng lực pháp luật dân sự theo qui định của pháp luật: Quyết định thành lập/Giấy phép đầu tư/Giấy chứng nhận đầu tư/ và hoặc đăng ký kinh doanh/hợp đồng hợp tác (tổ hợp tác) có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền
- Tư cách pháp lý của người đại diện (*về quyền hạn, trách nhiệm*) trong giao dịch với ngân hàng bảo đảm phù hợp với Điều lệ doanh nghiệp/hợp đồng liên doanh/hợp đồng hợp tác.
- Thời hạn còn hiệu lực của các hồ sơ tài liệu chứng minh năng lực pháp lý khách hàng; tư cách pháp lý của người đại diện.

### **3.2 Năng lực quản trị điều hành của Ban lãnh đạo.**

Nêu kết quả thẩm định trên các phương diện:

- Trình độ chuyên môn;
- Khả năng, kinh nghiệm lực quản trị điều hành (*thông qua tiêu chí giá trị doanh thu gia tăng, kết quả kinh doanh qua các năm, quản lý công nợ...*);
- Uy tín của Ban lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp;
- Khả năng nắm bắt thị trường, thích ứng hội nhập thị trường;
- Tinh thần hợp tác trong Ban lãnh đạo.

## **4. Tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng**



**Bảng 1: Báo cáo tóm lược các số liệu tài chính**

Chỉ tiêu		Số liệu năm X -2	Số liệu năm X -1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
<b>Xu hướng của doanh thu và lợi nhuận</b>	- Sản lượng sản xuất				
	- Tổng doanh thu.				
	+ Doanh thu xuất khẩu				
	+ % thay đổi so với năm trước				
	- Doanh thu thuần				
	- Giá vốn hàng bán				
	- Lợi nhuận thuần từ HĐKD				
<b>Tổng hợp những thông tin tài chính</b>	- Lợi nhuận sau thuế				
	<b>A. Tổng Tài sản</b>				
	<b>1. Tài sản ngắn hạn</b>				
	- Tiền và các khoản tương đương tiền				
	- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
	+ <i>Đầu tư CK ngắn hạn</i>				
	- Các khoản phải thu ngắn hạn				
	+ <i>Phải thu khách hàng</i>				
	+ <i>Trả trước người bán</i>				
	+ <i>Phải thu theo tiến độ hợp đồng XD</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu khó đòi (*)</i>				
	- Hàng tồn kho				
	+ <i>NVL tồn kho:</i>				
	+ <i>Chi phí SXKD dở dang</i>				
	+ <i>T.phẩm /hàng hoá tồn kho</i>				
	+ <i>Hàng gửi đi bán</i>				
	- Tài ngắn hạn khác:				
	+ <i>Chi phí trả trước ngắn hạn</i>				
	+ <i>Thuế GTGT được khấu trừ</i>				
	+ <i>Cầm cô ký quỹ ngắn hạn</i>				
	+ <i>Tài sản ngắn hạn khác</i>				
	<b>2. Tài sản dài hạn</b>				
	- <b>Các khoản phải thu dài hạn</b>				
	+ <i>Phải thu dài hạn của KH</i>				
	+ <i>Vốn KD ở đơn vị trực thuộc</i>				
	+ <i>Phải thu dài hạn khác</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)</i>				
	- <b>Tài sản cô định</b>				
	+ <i>TSCĐ hữu hình</i>				
	+ <i>TSCĐ vô hình</i>				
	- <b>Bất động sản đầu tư</b>				
	- <b>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>				
	+ <i>Đầu tư vào công ty con</i>				
	+ <i>Đầu tư vào cty liên kết, liên doanh</i>				
	+ <i>Đầu tư dài hạn khác</i>				

Chỉ tiêu	Số liệu năm X -2	Số liệu năm X -1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
+ Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)				
- Tài sản dài hạn khác				
+ Chi phí trả trước dài hạn				
<b>B. Tổng nguồn vốn</b>				
<b>1. Nợ phải trả</b>				
- Nợ ngắn hạn				
+ Vay và nợ ngắn hạn				
+ Người mua trả tiền trước				
+ Thuế và các khoản phải nộp NN				
+ Chi phí phải trả				
- Nợ dài hạn				
+ Phải trả dài hạn người bán				
+ Phải trả dài hạn nội bộ				
+ Phải trả dài hạn khác				
+ Vay và nợ dài hạn				
+ Thuế thu nhập và hoãn lại phải trả				
+ Dự phòng phải trả dài hạn				
<b>2. Vốn chủ sở hữu</b>				
- Vốn chủ sở hữu				
+ Vốn đầu tư của CSH				
+ Có phiếu quỹ				
+ Chênh lệch đánh giá lại TS				
+ Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
+ Các quỹ khác thuộc VCSH				
+ Lợi nhuận sau thuế chưa PP				
- Nguồn kinh phí và quỹ khác				

**Lưu ý:** Tùy từng trường hợp khách hàng cụ thể, chi nhánh lựa chọn khoản mục tài sản cần đánh giá cho phù hợp

**Bảng 2: Tóm tắt các hệ số tài chính**

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả 2 năm gần nhất		Dự tính cho hết năm X	Ghi chú
			Năm X-2	Năm X-1		
I	Chỉ tiêu về tính ổn định					
1	Tính lỏng của tài sản					
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần				
	Hệ số thanh toán nhanh	Lần				
2	Tính ổn định về khả năng tự tài trợ					
	Hệ số tài sản cố định	%				
	Hệ số thích ứng dài hạn	%				
3	Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu	%				
	Hệ số nợ so với tài sản	%				

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả 2 năm gần nhất		Dự tính cho hết năm X	Ghi chú
			Năm X-2	Năm X-1		
	Hệ số tự tài trợ	%				
	Hệ số trang trải lãi vay	Lần				
	Khả năng hoàn trả nợ vay	%				
II	Chỉ tiêu về sức tăng trưởng					
1	Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	%				
2	Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận	%				
III	Chỉ tiêu về tính hiệu quả hoạt động					
1	Hệ số vòng quay tổng tài sản	Lần				
2	Thời gian dự trữ hàng tồn kho	ngày				
3	Thời gian thu hồi công nợ	ngày				
4	Thời gian thanh toán công nợ	ngày				
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp	%				
2	Hệ số lãi ròng	%				
3	Suất sinh lời của tài sản (ROA)	%				
4	Suất sinh lời của vốn CSH (ROE)	%				
V	Đánh giá trên thị trường <i>(với doanh nghiệp phát hành cổ phiếu)</i>					
1	Tỷ lệ giá cả/thu nhập một cổ phần					
2	Tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ					

#### 4.1 Nguồn số liệu và đánh giá chất lượng nguồn số liệu

Xác định, đánh giá nguồn số liệu sử dụng thẩm định: báo cáo tài chính của khách hàng lập/đã quyết toán thuế/đã kiểm toán? CBTD thẩm định lại báo cáo tài chính?

- Nếu đã kiểm toán: phạm vi kiểm toán có giới hạn/hạn chế những nội dung gì? *(đặc biệt là phạm vi kiểm toán về công nợ phải thu, tồn kho, sản phẩm dở dang...)*.
- Nếu CBTD đã thẩm định lại các báo cáo tài chính, nêu tổng số các khoản Tài sản Có loại trừ tại các thời điểm.

#### 4.2 Phân tích tình hình SXKD

- Nêu đặc điểm về SXKD: i) ngành nghề chính, vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong ngành; ii) Sản phẩm chủ yếu, thương hiệu; iii) đặc điểm về dự trữ, phân phối; iv) cách thức tổ chức SXKD; v) điểm đặc biệt về nguồn vốn và sử dụng vốn...
- Đánh giá qui mô và xu hướng phát triển qua số liệu về sản lượng sản xuất, tiêu thụ, doanh thu, hiệu quả SXKD của khách hàng qua các năm, so sánh số tương đối và số tuyệt đối. Nguyên nhân tăng, giảm sản lượng, doanh thu, lợi nhuận *(chủ quan, khách quan)*.

- Đánh giá tốc độ tăng trưởng, hiệu quả kinh doanh thông qua một số chỉ tiêu cơ bản, so sánh với các hệ số chung của ngành/khách hàng cùng loại thông qua việc đánh giá các chỉ tiêu nhóm II và nhóm III bảng 2 trên đây.
- Điều kiện sản xuất, thi công, tình trạng máy móc thiết bị; tình hình cung cấp nguyên nhiên vật liệu chính cho SX, thi công.
- Chiến lược sản phẩm; chính sách bán hàng, tiếp cận thị trường, mạng lưới phân phối, phương thức thanh toán...
- Trường hợp doanh nghiệp lỗ (*năm tài chính*), có lỗ lũy kế do mới đi vào hoạt động sau quá trình đầu tư cơ bản: phân tích nguyên nhân lỗ, các yếu tố ảnh hưởng, đánh giá tính khả thi của phương án khắc phục lỗ...

#### 4.3 Phân tích tình hình tài chính

- Phân tích sự biến động về quy mô tài sản có/tài sản nợ: tăng giảm số %, +/-
- Phân tích chi tiết những khoản mục lớn, có biến động nhiều, thể hiện đặc thù hoạt động của khách hàng. Phân tích chất lượng, khả năng thu hồi đối với các khoản mục tài sản có như: hàng tồn kho, phải thu khách hàng, trả trước người bán, phải thu khác, chi phí chờ kết chuyển, tài sản cố định và đầu tư dài hạn... để loại trừ tài sản Có có dấu hiệu khó thu hồi.
- Đánh giá tình hình tài chính qua một số chỉ tiêu tài chính nhóm I, IV, V và kết hợp giữa các chỉ tiêu để có nhận định chính xác về tài chính khách hàng.
- Kết luận về khả năng tài chính, bảo đảm khách hàng có năng lực tài chính để thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh, để hoàn trả tiền ngân hàng đã trả thay.
- Đánh giá sự thay đổi về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai ảnh hưởng đến khả năng thực hiện nghĩa vụ được ngân hàng bảo lãnh và bồi hoàn số tiền bảo lãnh cho ngân hàng (*nếu ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh*).

### 5. Quan hệ của khách hàng với các Tổ chức tín dụng

#### 5.1 Quan hệ với NHCT

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại hệ thống NHCT Việt Nam 2 năm gần nhất và đến ngày gần nhất.
  - + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí...; dư nợ đã xử lý rủi ro và khả năng thu hồi.
  - + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam.
- Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại chi nhánh và hệ thống NHCT Việt Nam và chi nhánh: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân; tỷ trọng tiền gửi/dư nợ cấp tín dụng.
- Là khách hàng chiến lược của NHCT, hoặc có thể xem xét là khách hàng chiến lược của NHCT.

#### 5.2 Đối với các TCTD khác:

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại TCTD khác đến ngày gần nhất.

- + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí..., dư nợ đã xử lý rủi ro.
- + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với TCTD khác.
- Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại TCTD khác: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân.

## B- NHU CẦU HẠN MỨC BẢO LÃNH CỦA KHÁCH HÀNG

### 1. Phân tích nhu cầu hạn mức bảo lãnh của khách hàng

#### 1.1 Tình hình thực hiện bảo lãnh của khách hàng

- Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng trong thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh đối với bên nhận bảo lãnh theo các hợp đồng đã ký;
- Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng trong việc thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết với ngân hàng (*thanh toán kịp thời theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh, hoàn trả kịp thời số tiền CN đã trả thay, thanh toán phí bảo lãnh, lãi (nếu có) và các chi phí liên quan khác*);
- Phân tích nhu cầu phát hành bảo lãnh có tính thường xuyên của khách hàng trong 2 năm gần nhất với thời điểm xem xét cấp hạn mức, so sánh với điều kiện quy định của NHCT.

#### 1.2 Nhu cầu bảo lãnh của khách hàng trong kỳ kế hoạch

- Dự kiến nhu cầu bảo lãnh của khách hàng;
- Nêu các lĩnh vực, dự án khách hàng sẽ tham gia trong thời gian tới;
- Đánh giá sơ bộ năng lực SXKD, tài chính, năng lực thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng trong các lĩnh vực, dự án trên;
- Đánh giá rủi ro kinh doanh (*quản trị, thị trường...*); rủi ro tài chính (*tỷ giá, lãi suất*); rủi ro chính sách (*thương mại, thuế...*) liên quan tới lĩnh vực, dự án bảo lãnh.

### 2. Xác định hạn mức bảo lãnh

#### 2.1 Nếu chi nhánh lựa chọn Phương pháp 1:

Phân tích số liệu bảo lãnh của khách hàng trong của 2 năm trước liền kề với thời điểm xét duyệt hạn mức (*1 năm là 12 tháng/4 quý liền kề trước thời điểm xem xét cấp hạn mức, không bắt buộc là năm theo lịch*)

S tt	Thời gian	Năm n-1					Năm n				
		Kỳ thứ I	Kỳ thứ II	.....	Kỳ thứ m	Bình quân	Kỳ thứ I	Kỳ thứ II	.....	Kỳ thứ m	Bình quân
1	Số lượng bảo lãnh										
2	Giá trị các bảo lãnh phát hành										
3	Hệ số tăng /giảm										

Số dư bảo lãnh cao nhất  
trong năm thực hiện

$$\text{Hạn mức bảo lãnh} = \quad \times \quad \text{Hệ số tăng/giảm}$$

## 2.2 Nếu chi nhánh lựa chọn phương pháp 2:

- Lập bảng phân tích nhu cầu bảo lãnh của khách hàng kỳ kế hoạch:

STT	Chỉ tiêu	Kỳ 1	Kỳ 2	....	Kỳ n (*)
1	Dư bảo lãnh đầu kỳ (Di)				
1	Phát sinh tăng trong kỳ (Ti)				
2	Dự kiến phát sinh giảm (giải tỏa) (Gi)				
3	Dự kiến dư bảo lãnh cuối kỳ (Ai=Di+Ti-Gi)				

- Xác định Hạn mức bảo lãnh (H) theo công thức sau:

$$H = \text{Max} (A_i)$$

## 3. Bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với NHCT

3.1. Nếu phát hành bảo lãnh không có bảo đảm bằng tài sản: Đánh giá cụ thể khách hàng đáp ứng đủ điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo qui định của NHCT.

3.2. Bảo đảm bằng tài sản thế chấp, cầm cố; bảo lãnh của bên thứ 3 (*bên bảo lãnh*):

Nếu báo cáo thẩm định bảo đảm cho bảo lãnh được lập riêng: dẫn chiếu báo cáo đó kèm tờ trình;

Nếu không lập báo cáo độc lập, dựa vào các qui trình nhận bảo đảm tiền vay tương ứng CBTD ghi kết quả thẩm định tài sản bảo đảm/bên bảo lãnh:

- Biện pháp bảo đảm:
  - + Trường hợp nhận thế chấp, cầm cố tài sản:
    - Mô tả tài sản thế chấp, cầm cố
    - Hồ sơ tài sản.
    - Giá trị tài sản.
  - + Trường hợp nhận bảo lãnh của bên thứ 3:
    - Tên bên bảo lãnh.
    - Các thông tin cơ bản về bên bảo lãnh (*Tên, địa chỉ, điện thoại, tài khoản tiền gửi, ngành nghề kinh doanh, vốn điều lệ, vốn đăng ký, người đại diện, cơ cấu tổ chức, lịch sử phát triển...*)
- Kết quả thẩm định về
  - + Hồ sơ pháp lý tài sản/hồ sơ pháp lý của bên bảo lãnh;

- + Điều kiện về TSBĐ/bên bảo lãnh theo qui định của NHCT;
- + Rủi ro liên quan đến TSBĐ/bên bảo lãnh.

### 3.3. Ký quỹ.

#### 4. Dự kiến lợi ích thu được nếu chấp thuận bảo lãnh

- Phí bảo lãnh thu được từ giao dịch bảo lãnh.
- Lợi ích khác có thể thu được khi chấp nhận bảo lãnh cho khách hàng: lợi ích tăng nguồn tiền gửi, nguồn ngoại tệ bán cho ngân hàng và các lợi ích dịch vụ ngân hàng khác....

### C- KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT:

#### 1. Kết luận và đề xuất của cán bộ tín dụng.

##### 1.1. Đánh giá tổng quát về :

- Năng lực pháp lý, năng lực quản trị điều hành và uy tín của khách hàng.
- Nhu cầu bảo lãnh của khách hàng có tính thường xuyên/không thường xuyên.
- Năng lực SXKD, khả năng tài chính, năng lực thực hiện các dự án, phương án dự kiến.
- Bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với NHCT:
  - + Khách hàng đủ điều kiện bảo lãnh không có TSBĐ theo qui định của NHCT Việt Nam.
  - + Thẻ chấp/cầm cố tài sản ..... giá trị ....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo qui định của NHCT Việt Nam.
  - + Bảo lãnh của.....giá trị....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo qui định của NHCT Việt Nam..

**Kết luận:** Khách hàng đủ điều kiện/không đủ điều kiện được cấp hạn mức bảo lãnh

##### 1.2. Đề xuất:

- Đề nghị cấp hạn mức bảo lãnh /không cấp hạn mức bảo lãnh:
- Lý do:
- Hạn mức bảo lãnh:
  - + Trị giá hạn mức bảo lãnh:
 

(Bằng chữ: )
  - + Thời hạn cấp hạn mức:
  - + Loại bảo lãnh:
- Phí bảo lãnh:
- Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:
  - + Không có tài sản bảo đảm
  - + Thẻ chấp/cầm cố tài sản giá trị
  - + Bảo lãnh của giá trị

Ngày ..... tháng ..... năm .....

(Ký và ghi rõ họ tên)

### 2.1. Kết luận thẩm định:

- Đề nghị cấp hạn mức bảo lãnh/không cấp hạn mức bảo lãnh:

- Hạn mức bảo lãnh:

+ Trị giá hạn mức bảo lãnh: (Bằng chữ: )

+ Thời hạn cấp hạn mức:

- Phí bảo lãnh

- Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:

+ Không có tài sản bảo đảm

+    Thế chấp/cầm cố tài sản                                  giá trị

+ Bảo lãnh của giá trị

+ Ký quỹ :

- Đề nghị triệu tập họp HĐQT để quyết định, do khoản bảo lãnh thuộc thẩm quyền của HĐQT.

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Trưởng phòng khách hàng**

(Ký và ghi rõ họ tên)

- Đề nghị hợp HĐTD để quyết định (*nếu thuộc thẩm quyền của HĐTD*); hoặc

- Đồng ý cấp hạn mức bảo lãnh/không đồng ý cấp hạn mức bảo lãnh:

- Lý do:

- Hạn mức bảo lãnh:

+ Tri giá hạn mức bảo lãnh:

(Bảng chữ: \_\_\_\_\_)

+ Thời hạn cấp hạn mức:

+ Loại bảo lãnh:

- Phí bảo lãnh





CHI NHÁNH.....

....., ngày..... tháng .....năm.....

## TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH BẢO LÃNH

(áp dụng cho bảo lãnh từng lần theo phương án, dự án SXKD, dịch vụ)

### Khái quát về khách hàng và khoản bảo lãnh:

- Khách hàng đề nghị bảo lãnh:
- Loại bảo lãnh:
- Tổng giá trị phương án/dự án (hợp đồng kinh tế)
- Số tiền đề nghị bảo lãnh:

### A. THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH:

#### 1. Giới thiệu khách hàng:

- Tên khách hàng:
- Địa chỉ:
- Điện thoại: Fax:
- Email:
- Tài khoản tiền gửi:
- Ngành nghề SXKD chính:
- Vốn điều lệ đến thời điểm gần nhất:
- Vốn đăng ký kinh doanh đến thời điểm gần nhất:
- Người đại diện:
- Cơ cấu, mô hình tổ chức (loại hình khách hàng; số đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập; số lượng lao động...).
- Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển (thời gian thành lập; các giai đoạn phát triển; thời gian quan hệ tín dụng với NHCT...).
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (quan hệ về sở hữu/quan hệ về quản trị điều hành thành viên/nhóm khách hàng mặc định)...

#### 2. Hồ sơ khách hàng (hồ sơ pháp lý và hồ sơ SXKD, tài chính)

- Đánh giá tính đầy đủ của hồ sơ về số lượng theo qui định. Chi tiết về các loại hồ sơ theo Biên bản giao nhận hồ sơ và danh mục hồ sơ giao nhận kèm theo tờ trình.

- Đánh giá tính trung thực hợp pháp, hợp lệ có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền của hồ sơ.
- Nhận xét tính thống nhất về mặt nội dung của các hồ sơ, tài liệu liên quan.

### 3. Năng lực pháp lý, quản trị điều hành của khách hàng

#### 3.1. Năng lực pháp lý

Nêu những nhận xét đánh giá của cán bộ thẩm định về:

- Năng lực pháp luật dân sự theo qui định của pháp luật: Quyết định thành lập/Giấy phép đầu tư/Giấy chứng nhận đầu tư/ và hoặc đăng ký kinh doanh/hợp đồng hợp tác (*tổ hợp tác*) có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền.
- Tư cách pháp lý của người đại diện (*về quyền hạn, trách nhiệm*) trong giao dịch với ngân hàng, bảo đảm phù hợp với Điều lệ doanh nghiệp/hợp đồng liên doanh/hợp đồng hợp tác.
- Thời hạn còn hiệu lực của các hồ sơ tài liệu chứng minh năng lực pháp lý khách hàng; tư cách pháp lý của người đại diện.

#### 3.2. Năng lực quản trị điều hành của Ban lãnh đạo.

#### 3.3. Nêu kết quả thẩm định trên các phương diện:

- Trình độ chuyên môn;
- Khả năng, kinh nghiệm, năng lực quản trị điều hành (*thông qua tiêu chí giá trị doanh thu gia tăng, kết quả kinh doanh qua các năm, quản lý công nợ...*);
- Uy tín của Ban lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp;
- Khả năng nắm bắt thị trường, thích ứng hội nhập thị trường;
- Tinh thần hợp tác trong Ban lãnh đạo.

### 4. Tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng

**Bảng 1: Báo cáo tóm lược các số liệu tài chính**

Chỉ tiêu		Số liệu năm X -2	Số liệu năm X -1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
<b>Xu hướng của doanh thu và lợi nhuận</b>	- Sản lượng sản xuất				
	- Tổng doanh thu.				
	+ Doanh thu xuất khẩu				
	+ % thay đổi so với năm trước				
	- Doanh thu thuần				
	- Giá vốn hàng bán				
	- Lợi nhuận thuần từ HĐKD				
	- Lợi nhuận sau thuế				
<b>Tổng hợp</b>	<b>A. Tổng Tài sản</b>				

	Chỉ tiêu	Số liệu năm X -2	Số liệu năm X -1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
<b>những thông tin tài chính</b>	<b>1. Tài sản ngắn hạn</b>				
	-Tiền và các khoản tương đương tiền				
	- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
	+ <i>Đầu tư CK ngắn hạn</i>				
	- Các khoản phải thu ngắn hạn				
	+ <i>Phải thu khách hàng</i>				
	+ <i>Trả trước người bán</i>				
	+ <i>Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu khó đòi (*)</i>				
	- Hàng tồn kho				
	+ <i>NVL tồn kho</i>				
	+ <i>Chi phí SXKD dở dang</i>				
	+ <i>T.phẩm /hàng hoá tồn kho</i>				
	+ <i>Hàng gửi đi bán</i>				
	- Tài sản ngắn hạn khác:				
	+ <i>Chi phí trả trước ngắn hạn</i>				
	+ <i>Thuế GTGT được khấu trừ</i>				
	+ <i>Cầm cố ký quỹ ngắn hạn</i>				
	+ <i>Tài sản ngắn hạn khác</i>				
	<b>2. Tài sản dài hạn</b>				
	- <b>Các khoản phải thu dài hạn</b>				
	+ <i>Phải thu dài hạn của KH</i>				
	+ <i>Vốn KD ở đơn vị trực thuộc</i>				
	+ <i>Phải thu dài hạn khác</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)</i>				
	- <b>Tài sản cố định</b>				
	+ <i>TSCĐ hữu hình</i>				
	+ <i>TSCĐ vô hình</i>				
	- Bất động sản đầu tư				
	- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn				
	+ <i>Đầu tư vào công ty con</i>				
	+ <i>Đầu tư vào cty liên kết, liên doanh</i>				
	+ <i>Đầu tư dài hạn khác</i>				
	+ <i>Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)</i>				
	-Tài sản dài hạn khác				
	+ <i>Chi phí trả trước dài hạn</i>				
	<b>B.Tổng nguồn vốn</b>				
	<b>1.Nợ phải trả</b>				
	- Nợ ngắn hạn				
	+ <i>Vay và nợ ngắn hạn</i>				
	+ <i>Người mua trả tiền trước</i>				
	+ <i>Thuế và các khoản phải nộp NN</i>				
	+ <i>Chi phí phải trả</i>				
	- Nợ dài hạn				
	+ <i>Phải trả dài hạn người bán</i>				
	+ <i>Phải trả dài hạn nội bộ</i>				

Chi tiêu	Số liệu năm X -2	Số liệu năm X -1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
+ Phải trả dài khác				
+ Vay và nợ dài hạn				
+Thuế thu nhập và hoãn lại phải trả				
+ Dự phòng phải trả dài hạn				
<b>2.Vốn chủ sở hữu</b>				
-Vốn chủ sở hữu				
+ Vốn đầu tư của CSH				
+ Cổ phiếu quỹ				
+ Chênh lệch đánh giá lại tài sản				
+ Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
+ Các quỹ khác thuộc VCSH				
+ Lợi nhuận sau thuế chưa PP				
- Nguồn kinh phí và quỹ khác				

**Lưu ý:** Tùy từng trường hợp khách hàng cụ thể, chi nhánh lựa chọn khoản mục tài sản cần đánh giá cho phù hợp.

**Bảng 2: Tóm tắt các hệ số tài chính**

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả 2 năm gần nhất		Dự tính cho hết năm X	Ghi chú
			Năm X-2	Năm X-1		
I	Chỉ tiêu về tính ổn định					
1	Tính lỏng của tài sản					
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần				
	Hệ số thanh toán nhanh	Lần				
2	Tính ổn định về khả năng tự tài trợ					
	Hệ số tài sản cố định	%				
	Hệ số thích ứng dài hạn	%				
3	Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu	%				
	Hệ số nợ so với tài sản	%				
	Hệ số tự tài trợ	%				
	Hệ số trang trải lãi vay	Lần				
	Khả năng hoàn trả nợ vay	%				
II	Chỉ tiêu về sức tăng trưởng					
1	Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	%				
2	Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận	%				
III	Chỉ tiêu về tính hiệu quả hoạt động					
1	Hệ số vòng quay tổng tài sản	Lần				
2	Thời gian dự trữ hàng tồn kho	ngày				
3	Thời gian thu hồi công nợ	ngày				
4	Thời gian thanh toán công nợ	ngày				
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả 2 năm gần nhất		Dự tính cho hết năm X	Ghi chú
			Năm X-2	Năm X-1		
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp	%				
2	Hệ số lãi ròng	%				
3	Suất sinh lời của tài sản (ROA)	%				
4	Suất sinh lời của vốn CSH (ROE)	%				
V	Đánh giá trên thị trường (với doanh nghiệp phát hành cổ phiếu)					
1	Tỷ lệ giá cả/thu nhập một cổ phần					
2	Tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ					

#### 4.1. Nguồn số liệu và đánh giá chất lượng nguồn số liệu

Xác định, đánh giá nguồn số liệu sử dụng thẩm định: báo cáo tài chính của khách hàng lập/đã quyết toán thuế/ đã kiểm toán? CBTD thẩm định lại báo cáo tài chính?

- Nếu đã kiểm toán: phạm vi kiểm toán có giới hạn/hạn chế những nội dung gì? (đặc biệt là phạm vi kiểm toán về công nợ phải thu, tồn kho, sản phẩm dở dang...).
- Nếu CBTD đã thẩm định lại các báo cáo tài chính, nêu tổng số các khoản tài sản Có loại trừ tại các thời điểm.

#### 4.2. Phân tích tình hình SXKD

- Nêu đặc điểm về SXKD: i) ngành nghề chính, vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong ngành; ii) Sản phẩm chủ yếu, thương hiệu; iii) đặc điểm về dự trữ, phân phối; iv) cách thức tổ chức SXKD; v) điểm đặc biệt về nguồn vốn và sử dụng vốn...
- Đánh giá qui mô và xu hướng phát triển qua số liệu về sản lượng sản xuất, tiêu thụ, doanh thu, hiệu quả SXKD của khách hàng qua các năm, so sánh số tương đối và số tuyệt đối. Nguyên nhân tăng, giảm sản lượng, doanh thu, lợi nhuận (chủ quan, khách quan).
- Đánh giá tốc độ tăng trưởng, hiệu quả kinh doanh thông qua một số chỉ tiêu cơ bản, so sánh với các hệ số chung của ngành/khách hàng cùng loại thông qua việc đánh giá các chỉ tiêu nhóm II và nhóm III bảng 2 trên đây.
- Điều kiện sản xuất, thi công, tình trạng máy móc thiết bị; tình hình cung cấp nguyên nhiên vật liệu chính cho SX, thi công.
- Chiến lược sản phẩm; chính sách bán hàng, tiếp cận thị trường, mạng lưới phân phối, phương thức thanh toán...
- Trường hợp doanh nghiệp lỗ (năm tài chính), có lỗ lũy kế do mới đi vào hoạt động sau quá trình đầu tư cơ bản: phân tích nguyên nhân lỗ, các yếu tố ảnh hưởng, đánh giá tính khả thi của phương án khắc phục lỗ...

#### 4.3. Phân tích tình hình tài chính

- Phân tích sự biến động về quy mô tài sản có/tài sản nợ: tăng giảm số %, +/ -.

- Phân tích chi tiết những khoản mục lớn, có biến động nhiều, thể hiện đặc thù hoạt động của khách hàng. Phân tích chất lượng, khả năng thu hồi đối với các khoản mục tài sản có như: hàng tồn kho, phải thu khách hàng, trả trước người bán, phải thu khác, chi phí chờ kết chuyển, tài sản cố định và đầu tư dài hạn... để loại trừ tài sản Có có dấu hiệu khó thu hồi.
- Đánh giá tình hình tài chính qua một số chỉ tiêu tài chính nhóm I, IV, V và kết hợp giữa các chỉ tiêu để có nhận định chính xác về tài chính khách hàng.
- Kết luận về khả năng tài chính bảo đảm khách hàng có năng lực tài chính để thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh; hoàn trả tiền ngân hàng đã trả thay.
- Đánh giá sự thay đổi về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai ảnh hưởng đến khả năng thực hiện nghĩa vụ được ngân hàng bảo lãnh và bồi hoàn số tiền bảo lãnh cho ngân hàng (*nếu ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh*).

## **5. Quan hệ của khách hàng với các Tổ chức tín dụng**

### **5.1. Quan hệ với NHCT**

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại hệ thống NHCT 2 năm gần nhất và đến ngày gần nhất.
  - + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí...; dư nợ đã xử lý rủi ro và khả năng thu hồi.
  - + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam.
- Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại chi nhánh và hệ thống NHCT Việt Nam và chi nhánh: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân; tỷ trọng tiền gửi/dư nợ cấp tín dụng.
- Là khách hàng chiến lược của NHCT, hoặc có thể xem xét là khách hàng chiến lược của NHCT.

### **5.2. Đối với các TCTD khác**

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại TCTD khác đến ngày gần nhất.
  - + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí..., dư nợ đã xử lý rủi ro.
  - + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với TCTD khác.
  - + Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại TCTD khác: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân..

## **B- THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN/DỰ ÁN**

### **1. Giới thiệu phương án/dự án đề nghị được bảo lãnh**

- Tên dự án, địa điểm thực hiện, mục đích, quy mô dự án (*dự án quốc gia; dự án nhóm A, B, C, giá trị hợp đồng*); thời gian thực hiện dự án (*đối với hợp đồng thi công xây dựng*).
- Tên phương án, mục đích, qui mô phương án (*giá trị hợp đồng*); thời gian thực hiện phương án (*đối với hợp đồng cung ứng thiết bị, dịch vụ, vận tải hàng hoá, hợp đồng nhập khẩu hàng hoá, hợp đồng vay vốn nước ngoài...*).

### **2. Hồ sơ khoản bảo lãnh**

Nội dung báo cáo thẩm định tương tự như phần hồ sơ khách hàng.

### 3. Nội dung thẩm định

Thẩm định mục đích xin bảo lãnh của KH: Mục đích đề nghị CN bảo lãnh là hợp pháp. Trường hợp khách hàng đề nghị bảo lãnh theo phương án, dự án SXKD, dịch vụ: Phương án, dự án phù hợp với đăng ký kinh doanh, Giấy chứng nhận đầu tư.

Trường hợp khách hàng đề nghị bảo lãnh theo phương án/dự án SXKD, dịch vụ:

4. Đánh giá hiệu quả của phương án/dự án (*nêu cụ thể việc tính toán hiệu quả của phương án/dự án*).
5. Đánh giá năng lực SXKD của khách hàng trong lĩnh vực đề nghị bảo lãnh: so sánh qui mô phương án/dự án với năng lực thi công (*đối với hợp đồng thi công xây dựng*); khả năng tiêu thụ sản phẩm/hàng hoá (*đối với phương án nhập/mua hàng*); khả năng cung cấp hàng hoá/ dịch vụ (*đối với phương án bán/cung cấp dịch vụ*) ...
6. Đánh giá khả năng thực hiện hợp đồng của khách hàng nếu khách hàng trúng thầu (*đối với bảo lãnh dự thầu*):
  - + Nếu khách hàng sẽ được TCTD khác cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng, ghi rõ văn bản cam kết số.....ngày...../...../.....của TCTD.
  - + Nếu chi nhánh sẽ phát hành bảo lãnh thực hiện hợp đồng, ghi rõ mức độ đáp ứng điều kiện bảo lãnh của khách hàng.
7. Đánh giá khả năng đáp ứng các qui định về vay trả nợ nước ngoài, qui định quản lý ngoại hối.
8. Đánh giá mức độ rủi ro liên quan đến phương án/dự án:
  - + Rủi ro có thể dẫn đến chi nhánh phải trả thay: Năng lực tài chính, năng lực SXKD, năng lực thi công không đáp ứng được qui mô phương án/dự án được bảo lãnh và kế hoạch chung về SXKD.
  - + Rủi ro kinh doanh (*quản trị, thị trường...*); rủi ro tài chính (*tỷ giá lãi suất*); rủi ro chính sách (*thương mại, thuế...*).

### 9. Bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với NHCT

Nếu phát hành bảo lãnh không có bảo đảm bằng tài sản: Đánh giá cụ thể khách hàng đáp ứng đủ điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo qui định của NHCT.

Bảo đảm bằng tài sản thế chấp, cầm cố; bảo lãnh của bên thứ 3 (*bên bảo lãnh*):

Nếu báo cáo thẩm định bảo đảm cho bảo lãnh được lập riêng: dẫn chiếu báo cáo đó kèm tờ trình;

Nếu không lập báo cáo độc lập, dựa vào các qui trình nhận bảo đảm tiền vay tương ứng CBTD ghi kết quả thẩm định tài sản bảo đảm/bên bảo lãnh:

#### 9.1. Biện pháp bảo đảm:

- + Trường hợp nhận thế chấp, cầm cố tài sản:
  - Mô tả tài sản thế chấp, cầm cố
  - Hồ sơ tài sản.
  - Giá trị tài sản.
- + Trường hợp nhận bảo lãnh của bên thứ 3:
  - Tên bên bảo lãnh.



- Các thông tin cơ bản về bên bảo lãnh (*Tên, địa chỉ, điện thoại, tài khoản tiền gửi, ngành nghề kinh doanh, vốn điều lệ, vốn đăng ký, người đại diện, cơ cấu tổ chức, lịch sử phát triển...*)

## 9.2. Kết quả thẩm định về

- + Hồ sơ pháp lý tài sản/hồ sơ pháp lý của bên bảo lãnh;
- + Điều kiện về TSBĐ/bên bảo lãnh theo qui định của NHCT.
- + Rủi ro liên quan đến TSBĐ/bên bảo lãnh.

Ký quỹ.

## 10. Dự kiến lợi ích thu được nếu chấp thuận bảo lãnh để thực hiện dự án/phương án

- + Phí bảo lãnh thu được từ giao dịch bảo lãnh.
- + Lợi ích khác có thể thu được khi chấp nhận bảo lãnh cho khách hàng: lợi ích tăng nguồn tiền gửi, nguồn ngoại tệ bán cho ngân hàng và các lợi ích dịch vụ ngân hàng khác....

## C- KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

### 1. Kết luận và đề xuất của cán bộ tín dụng

#### 2. Kết luận tổng quát về:

- + Năng lực pháp lý, năng lực quản trị điều hành và uy tín của khách hàng.
- + Tính hợp pháp, khả thi, hiệu quả của đề nghị bảo lãnh.
- + Năng lực SXKD, khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh trong thời hạn cam kết.
- + Khả năng đáp ứng các qui định về vay trả nợ nước ngoài, qui định quản lý ngoại hối.
- + Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:
- + Khách hàng đủ điều kiện bảo lãnh không có TSBĐ theo qui định của NHCT Việt Nam.
- + Thế chấp/cầm cố tài sản ..... giá trị ....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo  
qui định của NHCT Việt Nam
- + Bảo lãnh của.....giá trị....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo qui định của NHCT Việt Nam.

**Kết luận:** Khách hàng đủ điều kiện/không đủ điều kiện được bảo lãnh.

### 3. Đề xuất:

- Đề nghị bảo lãnh/không bảo lãnh:
- Lý do:
- Nội dung:
  - + Trị giá bảo lãnh:  
(*Bằng chữ:* )
  - + Loại bảo lãnh

- + Mẫu thư bảo lãnh:
  - ☐ Theo mẫu của NHCT
  - ☐ Theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh
- + Thời hạn bảo lãnh:..... (CN ghi chi tiết theo nội dung khách hàng yêu cầu trang 1 biểu mẫu QT.35.06/BM01a phù hợp với hồ sơ bảo lãnh và được CN chấp thuận)
- + Ngôn ngữ cam kết bảo lãnh:
 

☐ Tiếng Anh
☐ Tiếng Việt
- + Bên nhận bảo lãnh:
- + Điều kiện NHCT thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh: *(CN ghi như nội dung điểm 9 Mục I biểu mẫu QT.35.06/BM01a)*.
- + Điều kiện về nghĩa vụ bảo lãnh giảm trừ:
- + Phí bảo lãnh
- Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:
  - + Không có tài sản bảo đảm
  - + Thế chấp/cầm cố tài sản giá trị
  - + Bảo lãnh của giá trị
  - + Ký quỹ :

Ngày ..... tháng ..... năm

**Cán bộ tín dụng**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

#### 4. Đề xuất của lãnh đạo phòng khách hàng

Kết luận thẩm định:

Đề xuất:

- Đề nghị bảo lãnh/không bảo lãnh:
- Lý do:
- Nội dung:
  - + Trị giá bảo lãnh:
 

*(Bằng chữ:*
*)*
  - + Loại bảo lãnh
  - + Mẫu thư bảo lãnh:
    - ☐ Theo mẫu của NHCT
    - ☐ Theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh.
  - + Thời hạn bảo lãnh:..... *(CN ghi chi tiết theo nội dung khách hàng yêu cầu ở trang 1 biểu mẫu Qđ35.02/BM1a, phù hợp với hồ sơ bảo lãnh và được CN chấp thuận)*
  - + Ngôn ngữ cam kết bảo lãnh:
 

☐ Tiếng Anh
☐ Tiếng Việt
  - + Bên nhận bảo lãnh.:
  - + Điều kiện NHCT thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh: *(CN ghi như nội dung điểm 9 Mục I biểu mẫu Qđ.35.02/BM01a)*.

- + Điều kiện về nghĩa vụ bảo lãnh giảm trừ:
- + Phí bảo lãnh:
- Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:
- + Khách hàng đủ điều kiện bảo lãnh không có TSBĐ theo định của NHCT Việt Nam.
- + Thẻ chấp/cầm cố tài sản ..... giá trị ....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo định của NHCT Việt Nam
- + Bảo ..... lãnh ..... của..... giá trị....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo qui định của NHCT Việt Nam.
- + Ký quỹ :
- Đề nghị triệu tập họp HĐQT để quyết định (do khoản bảo lãnh thuộc thẩm quyền của HĐQT)
- Ngày ..... tháng ..... năm .....
- Trưởng phòng khách hàng**
- (Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày..... tháng..... năm .....

## GIÁM ĐỐC

(Ký, đóng dấu)

### Một số điểm cần lưu ý khi lập tờ trình thẩm định:

- Trên đây là mẫu tờ trình thẩm định áp dụng đối với khách hàng đề nghị bảo lãnh để thực hiện ph□ng án, dự án SXKD, dịch vụ; lần đầu có quan hệ tín dụng tại chi nhánh.
- Tùy từng đối tượng khách hàng, đối tượng bảo lãnh khác nhau có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung tờ trình cho phù hợp.
- Các nội dung trong tờ trình cần được phân tích để đưa ra đánh giá cụ thể (tránh hiện tượng liệt kê đầu mục mà không phân tích nội dung). Tham khảo các nội dung hướng dẫn thẩm định tại phụ lục 7 C,D,E,G trong Sổ tay tín dụng.
- Phân ghi ý kiến của CBTD, lãnh đạo phòng Khách hàng và Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh phải do chính người đó viết tay (không được đánh máy).

### BIỂU MẪU 9H3.2

## BÁO CÁO KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH RỦI RO

NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

CHI NHÁNH.....

....., ngày..... tháng .....năm.....

## BÁO CÁO KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH RỦI RO

(Do phòng QLRR lập)

### I. KH□CH H□NG BẢO L□NH

- Tên khách hàng:.....
- Địa chỉ:.....

#### 1. Tư cách khách hàng

Đánh giá mức độ rủi ro tín dụng xét về tư cách khách hàng dựa trên các nội dung sau:

- Khách hàng có thuộc đối tượng khách hàng không được bảo lãnh, cần hạn chế hoặc ngừng quan hệ tín dụng không?
- Khách hàng có thuộc đối tượng (xếp theo loại hình doanh nghiệp hay ngành hàng sản xuất kinh doanh, nhóm khách hàng, địa bàn...) cần thận trọng trong xem xét cấp tín dụng (theo chỉ đạo của NHCT Việt Nam hoặc chi nhánh) không?

- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (*quan hệ về sở hữu/ quan hệ về quản trị điều hành thành viên/nhóm khách hàng mặc định*).
- Mô hình hoạt động của khách hàng.
- Tư cách đạo đức/năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự của khách hàng/ chủ sở hữu/người điều hành.
- Quan hệ của khách hàng với các chủ nợ, với NHCV, NHCT và TCTD khác; quan hệ với các đối tác kinh doanh (*nhà cung cấp, nhà phân phối, khách hàng...*).

## 2. Hồ sơ khách hàng

Đánh giá về tính hợp pháp, hợp lệ, đầy đủ của hồ sơ pháp lý; hồ sơ về tình hình tài chính và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Những tài liệu chưa đáp ứng được yêu cầu về mặt pháp lý (*dựa theo quy định về hồ sơ: tài liệu nào phải là bản gốc, tài liệu nào cần công chứng, thời gian hiệu lực của tài liệu, thẩm quyền của người ký trên tài liệu...*);
- Những tài liệu còn thiếu so với quy định hiện hành;
- Những nội dung bất hợp lý của từng tài liệu; sự không phù hợp giữa các tài liệu trong hồ sơ về nội dung, về hình thức của tài liệu...

## 3. Tình hình sản xuất kinh doanh

Đánh giá rủi ro về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời, đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (*thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thời điểm xác định thông tin...*).
- Mức độ rủi ro của ngành kinh tế, khu vực kinh tế mà khách hàng đang hoạt động (*tính chất của hàng hoá/dịch vụ, các đối thủ cạnh tranh, thị trường trong nước và quốc tế, ảnh hưởng của cơ chế chính sách của Nhà nước, của hội nhập/toàn cầu hoá liên quan đến hoạt động SXKD của khách hàng...*).
- Phân tích kết quả thực về lãi/lỗ.
- Đặc điểm tổ chức, quản lý SXKD của khách hàng:
  - + *Tổ chức, quản lý các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất:* Cơ cấu, bộ máy tổ chức điều hành, nhân sự; các nhà cung cấp, các đại lý; nơi thu mua, đặc điểm và mức độ ổn định của nguồn nguyên liệu sản xuất kinh doanh, phương thức mua chịu...
  - + *Tổ chức quản lý quá trình SXKD:* nhân sự, công nghệ SX, tài sản cố định cơ cấu chi phí/giá thành...
  - + *Tổ chức quản lý đầu ra:* Phương thức bán hàng, thanh toán, vòng đời sản phẩm, công nợ...

## 4. Tình hình tài chính

Đánh giá rủi ro về tình hình tài chính của khách hàng dựa trên các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời và đầy đủ của thông tin được sử dụng để thẩm định (*thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được kiểm toán độc lập, thông tin do bên*

*thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...);*

- Diễn biến về giá trị thực của doanh nghiệp (*Vốn chủ sở hữu thực có = Tổng tài sản (sau khi đã loại trừ tất cả các khoản mục không có giá trị thực như: nợ khó đòi, hàng hoá mất phẩm chất...)* - Nợ ngắn hạn - Nợ dài hạn);
- Biến động cơ cấu nguồn vốn - sử dụng vốn trong hoạt động SXKD của khách hàng;
- Biến động về quy mô tài sản nợ, tài sản có, đặc biệt là những khoản mục: Hàng tồn kho, các khoản phải thu, chi phí chờ kết chuyển....;
- Đánh giá về tính hợp lý của cơ cấu nguồn vốn và việc sử dụng các nguồn vốn đó.
- Diễn biến luồng tiền (*cash flow*) của khách hàng, các hệ số khả năng thanh toán, hệ số khả năng trả nợ.

#### **5. Tình hình vay tại các tổ chức tín dụng**

- Số liệu về tình hình quan hệ tín dụng.
- Mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng

#### **6. Kết quả chấm điểm và rà soát kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng**

- Kết quả chấm điểm xếp hạng của PKH
- Kết quả rà soát kết quả của PQLRR

## **II. DỰ ÁN/PHƯƠNG ÁN ĐẦU TƯ, PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT, KINH DOANH.**

### **1. Tóm tắt thông tin cơ bản về dự án/phương án đề nghị được bảo lãnh**

- Tên dự án, địa điểm thực hiện, mục đích, quy mô dự án, thời gian thực hiện dự án (*đối với hợp đồng thi xây dựng*);
- Tên phương án, mục đích, qui mô phương án (*giá trị hợp đồng*); thời gian thực hiện phương án (*đối với hợp đồng cung ứng thiết bị, dịch vụ, vận tải hàng hoá, hợp đồng nhập khẩu hàng hoá, hợp đồng vay vốn nước ngoài...*).
- Số tiền đề nghị được bảo lãnh.

### **2. Hồ sơ phương án/dự án**

Thực hiện như phần 2, mục I.

### **3. Phương án/dự án.**

Đánh giá rủi ro về phương án/dự án của khách hàng dựa vào việc đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Tính chính xác, kịp thời đầy đủ về thông tin được sử dụng để thẩm định DA/PA (*thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin đã được tư vấn chuyên nghiệp đánh giá, thông tin do bên thứ 3 cung cấp, thông tin do cán bộ thẩm định cung cấp/xác định, thời điểm xác định thông tin...*);
- Lĩnh vực đầu tư, SXKD của PA/DA có thuộc đối tượng cần thận trọng xem xét cấp tín dụng (*theo chỉ đạo của NHCT VN hoặc chi nhánh*) hay không?
- PA/DA có thuộc ngành nghề SXKD truyền thống, có kinh nghiệm của khách hàng hay là lĩnh vực hoàn toàn mới?
- Ảnh hưởng của cơ chế, chính sách của Nhà nước, địa phương tới DA/PA;

- Kinh nghiệm, năng lực và sự ràng buộc trách nhiệm của cá nhân/tổ chức thực hiện nghiên cứu, thẩm định, lập PA/DA;
- Việc chuẩn bị và bố trí nguồn lực thực hiện PA/DA:
  - + *Tính khả thi của phương án tài chính (vốn tự có thực tế tham gia vào PA/DA, sự phù hợp giữa thời điểm cam kết bỏ vốn tự có thực hiện PA/DA với luồng tiền dự tính tại giai đoạn đó, mức độ bảo đảm các nguồn vốn khác tham gia vào PA/DA, khả năng và mức độ giải quyết chi phí phát sinh).*
  - + *Công tác nhân sự (quản lý, bố trí sắp xếp nhân sự - người quản lý và người lao động - ở các giai đoạn thực hiện PA/DA, năng lực của người chịu trách nhiệm quản lý/Giám đốc điều hành...).*
  - + *Cơ sở vật chất kỹ thuật để thực hiện PA/DA (trụ sở, nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị, công nghệ ...).*
- Tổ chức thực hiện, vận hành DA/PA:
  - + *Tính ổn định, sẵn có của thị trường các yếu tố đầu vào của PA/DA (số lượng/uy tín nhà cung cấp, thực tế kiểm chứng sự phù hợp giữa chất lượng nguyên nhiên vật liệu đầu vào với thiết bị công nghệ; sự thuận tiện về mặt địa lý và vận chuyển nguồn nguyên liệu; việc tính toán, xác định phương án dự phòng/thay thế các yếu tố đầu vào...).*
  - + *Việc sử dụng, vận hành công nghệ, máy móc thiết bị.*
  - + *Cách thức điều hành tổ chức SXKD...*
- *Khả năng, mức độ chuyển hoá thành tiền của sản phẩm của DA/PA (thị trường tiêu thụ chính, đối tượng khách hàng mục tiêu, cơ chế bán hàng - thanh toán...).*
- *Khả năng, mức độ được bảo hiểm của PA/DA (hợp đồng bảo hiểm, hình thức bảo hiểm, thời gian bảo hiểm, người thụ hưởng trong quan hệ bảo hiểm...)*

#### **4. Biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT**

Đánh giá rủi ro về biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với NHCT dựa vào việc đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Rủi ro từ việc bảo lãnh không có bảo đảm bằng tài sản (*kết hợp với đánh giá tình hình tài chính, SXKD của khách hàng*).
- Rủi ro về hồ sơ pháp lý của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro về việc giảm giá trị của tài sản bảo đảm.
- Rủi ro do việc suy giảm khả năng thanh toán của bên bảo lãnh.
- Rủi ro về tính thanh khoản của tài sản bảo đảm (khả năng dễ chuyển hoá thành tiền).
- Rủi ro do sự thay đổi cơ chế, chính sách của nhà nước.

### **III. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT**

#### **1. Kết luận**

Đánh giá tổng quát mức độ rủi ro (*Rất cao/ cao/trung bình/thấp/rất thấp*) trên cơ sở đánh giá các rủi ro tín dụng tại phần I và II.

#### **2. Đề xuất**

- Các điều kiện cần quy định đối với khoản bảo lãnh: giới hạn số tiền bảo lãnh, điều kiện bảo lãnh; thời hạn bảo lãnh; điều kiện NHCT thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh; biện

pháp thu hồi số tiền đã trả thay; biện pháp quản lý tài sản bảo đảm...Đây là những điều kiện cần quy định trong HĐCBL, HĐBĐ (nếu có ký HĐ).

- Các nội dung cần thỏa thuận trong hợp đồng cấp bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro.
- Các biện pháp cần thực hiện trong nội bộ ngân hàng để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trên cơ sở đánh giá rủi ro bảo lãnh (những biện pháp chủ động từ phía ngân hàng, không cần thông báo cho khách hàng biết).
- Áp dụng các biện pháp hỗ trợ (thuê tư vấn, giám sát...).

#### **CÁN BỘ THẨM ĐỊNH**

(Ký, ghi rõ họ tên)

#### **TRƯỞNG PHÒNG QLRR**

(Ký, ghi rõ họ tên)

#### **Một số điểm cần lưu ý khi lập Báo cáo kết quả thẩm định rủi ro**

- Nguồn thông tin để lập báo cáo: từ trình thẩm định của phòng Khách hàng và hồ sơ liên quan, thông tin thu thập từ các nguồn khác. Trường hợp cần thiết có thể phối hợp với phòng khách hàng để tiếp xúc trực tiếp với khách hàng.
- Trên đây là nội dung cơ bản của báo cáo kết quả thẩm định rủi ro bảo lãnh; tùy từng đối tượng khách hàng, đối tượng bảo lãnh khác nhau có thể bổ sung hoặc lược bớt nội dung báo cáo cho phù hợp. Dựa trên nguồn thông tin nêu trên, Phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư/phòng (tổ) Quản lý rủi ro nhận định, đánh giá mức độ rủi ro bảo lãnh của từng vấn đề theo nguyên tắc: Nhận định và diễn giải (nêu lý do). Trong đó, phần diễn giải chỉ nêu những điểm/nội dung có khả năng dẫn đến rủi ro tín dụng (phù hợp với nhận định đã nêu trước đó), không nêu tất cả các nội dung đã phân tích.



**BIỂU MẪU 9H4.2**

**TỜ TRÌNH MỞ L/C HẠN MỨC**

**NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

CHI NHÁNH.....

....., ngày..... tháng .....năm.....

**TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH BỔ SUNG**

*Áp dụng đối với trường hợp KH vay vốn để thanh toán L/C theo phương thức cho vay hạn mức, dự án đầu tư và mở L/C theo hạn mức.*

**1. Kết quả thẩm định và đề xuất của CBTD.**

- Trường hợp KH vay vốn để thanh toán L/C theo phương thức cho vay hạn mức/theo dự án đầu tư: Hàng hoá, thiết bị nhập khẩu thuộc đối tượng cho vay theo HĐTD số ..... ;

- Trường hợp mở L/C theo hạn mức:

*Ghi nội dung thẩm định như mục B (thẩm định phương án, dự án) mẫu biểu số Qđ.35.05/BM 03*

**Kết luận và đề xuất:**

- Đề nghị mở L/C/không mở L/C cho khách hàng:.....

- Lý do: Khách hàng đáp ứng/không đáp ứng đủ các điều kiện mở L/C của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

- Nội dung:

Giá trị L/C:.....

Số tiền ký quỹ:.....

Tỷ lệ ký quỹ:.....

Số tiền cho vay: .....

+ Vay ngoại tệ: ☐

+ Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Cán bộ tín dụng**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**2. Đề xuất của lãnh đạo phòng Khách hàng**

**2.1. Kết luận thẩm định:**

**2.2. Đề xuất:**

- Đề nghị mở L/C/không mở L/C cho khách hàng: .....
- Lý do: Khách hàng đáp ứng/không đáp ứng đủ các điều kiện mở L/C của Ngân hàng Công thương Việt Nam.
- Nội dung:  
Giá trị L/C:.....  
Số tiền ký quỹ: .....  
Tỷ lệ ký quỹ: .....  
Số tiền cho vay:.....
  - + Vay ngoại tệ: ☐
  - + Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

Ngày .....tháng .....năm .....

**Trưởng phòng khách hàng**  
(Ký và ghi rõ họ tên)

**3. Quyết định của Giám đốc NH mở L/C (hoặc người được uỷ quyền).**

**3.1. Kết luận thẩm định:**

**3.2. Đề xuất:**

- Đề nghị mở L/C/không mở L/C cho khách hàng: .....
- Lý do: Khách hàng đáp ứng/không đáp ứng đủ các điều kiện mở L/C của Ngân hàng Công thương Việt Nam.
- Nội dung:  
Giá trị L/C:.....  
Số tiền ký quỹ: .....  
Tỷ lệ ký quỹ: .....  
Số tiền cho vay: .....
  - + Vay ngoại tệ: ☐
  - + Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

Ngày .....tháng .....năm .....

**Chi nhánh NHCT.....**

**Giám đốc**

(Ký tên, đóng dấu và ghi rõ họ tên)

(\*) *Tùy thuộc vào thực tế, chi nhánh có thể kết hợp Giấy đề nghị mở L/C và Cam kết vay vốn vào 1 văn bản hoặc tách thành 2 văn bản độc lập.*

BIỂU MẪU 9H4.1:

### TỜ TRÌNH MỞ L/C TỪNG LẦN

**NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG  
VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**CHI NHÁNH**.....

....., ngày..... tháng .....năm.....

### **TỜ TRÌNH THẨM ĐỊNH MỞ L/C** (áp dụng cho mở L/C từng lần)

#### **Khái quát về khách hàng và hồ sơ L/C:**

- *Khách hàng đề nghị mở L/C:* .....
- *Trị giá L/C:* .....

#### **A. THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG ĐỀ NGHỊ MỞ L/C:**

##### **1. Giới thiệu khách hàng:**

- Tên khách hàng: .....
- Địa chỉ: .....
- Điện thoại: ..... Fax: .....
- Email: .....
- Số CIF: .....
- Ngành nghề SXKD chính: .....
- Vốn điều lệ đến thời điểm gần nhất: .....
- Vốn đăng ký kinh doanh đến thời điểm gần nhất: .....
- Người đại diện: .....
- Cơ cấu, mô hình tổ chức (*loại hình khách hàn; số đơn vị hạch toán phụ thuộc, hạch toán độc lập; số lượng lao động...*).

- Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển (*thời gian thành lập; các giai đoạn phát triển; thời gian quan hệ tín dụng với NHCT...*).
- Xem xét khách hàng trong mối quan hệ với 1 nhóm khách hàng liên quan (*quan hệ về sở hữu/quan hệ về quản trị điều hành thành viên/nhóm khách hàng mặc định*)...

## **2. Hồ sơ khách hàng (hồ sơ pháp lý và hồ sơ SXKD, tài chính)**

- Đánh giá tính đầy đủ của hồ sơ về số lượng theo qui định.
- Đánh giá tính trung thực hợp pháp, hợp lệ có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền của hồ sơ.
- Nhận xét tính thống nhất về mặt nội dung của các hồ sơ, tài liệu liên quan.

## **3. Năng lực pháp lý, quản trị điều hành của khách hàng**

### **3.1. Năng lực pháp lý**

Nêu những nhận xét đánh giá của cán bộ thẩm định về:

- Năng lực pháp luật dân sự theo qui định của pháp luật: Quyết định thành lập/Giấy phép đầu tư/Giấy chứng nhận đầu tư/ và hoặc đăng ký kinh doanh/hợp đồng hợp tác (*tổ hợp tác*) có đủ chữ ký và xác nhận của các bên liên quan có thẩm quyền.
- Tư cách pháp lý của người đại diện (*về quyền hạn, trách nhiệm*) trong giao dịch với ngân hàng bảo đảm phù hợp với Điều lệ doanh nghiệp/hợp đồng liên doanh/hợp đồng hợp tác.
- Thời hạn còn hiệu lực của các hồ sơ tài liệu chứng minh năng lực pháp lý khách hàng; tư cách pháp lý của người đại diện.

### **3.2. Năng lực quản trị điều hành của Ban lãnh đạo.**

### **3.3. Nêu kết quả thẩm định trên các phương diện:**

- Trình độ chuyên môn;
- Khả năng, kinh nghiệm lực quản trị điều hành (*thông qua tiêu chí giá trị doanh thu gia tăng, kết quả kinh doanh qua các năm, quản lý công nợ...*);
- Uy tín của Ban lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp;
- Khả năng nắm bắt thị trường, thích ứng hội nhập thị trường;
- Tinh thần hợp tác trong Ban lãnh đạo.

## **4. Tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng**

### **Bảng 1: Báo cáo tóm lược các số liệu tài chính**

Chỉ tiêu		Số liệu năm X - 2	Số liệu năm X - 1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
<b>Xu hướng của doanh thu và lợi nhuận</b>	- Sản lượng sản xuất				
	- Tổng doanh thu.				
	+ Doanh thu xuất khẩu				
	+ % thay đổi so với năm trước				
	- Doanh thu thuần				
	- Giá vốn hàng bán				
	- Lợi nhuận thuần từ HĐKD				
	- Lợi nhuận sau thuế				
<b>Tổng hợp những thông tin tài chính</b>	<b>A. Tổng Tài sản</b>				
	<b>1. Tài sản ngắn hạn</b>				
	- Tiền và các khoản tương đương tiền				
	- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
	+ <i>Đầu tư CK ngắn hạn</i>				
	- Các khoản phải thu ngắn hạn				
	+ <i>Phải thu khách hàng</i>				
	+ <i>Trả trước người bán</i>				
	+ <i>Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng.</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu khó đòi (*)</i>				
	- Hàng tồn kho				
	+ <i>NVL tồn kho:</i>				
	+ <i>Chi phí SXKD dở dang</i>				
	+ <i>T. phẩm / hàng hoá tồn kho</i>				
	+ <i>Hàng gửi đi bán</i>				
	- Tài ngắn hạn khác:				
	+ <i>Chi phí trả trước ngắn hạn</i>				
	+ <i>Thuế GTGT được khấu trừ</i>				
	+ <i>Cầm cố ký quỹ ngắn hạn</i>				
	+ <i>Tài sản ngắn hạn khác</i>				
	<b>2. Tài sản dài hạn</b>				
	- <i>Các khoản phải thu dài hạn</i>				
	+ <i>Phải thu dài hạn của KH</i>				
	+ <i>Vốn KD ở đơn vị trực thuộc</i>				
	+ <i>Phải thu dài hạn khác</i>				
	+ <i>Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)</i>				
	- <i>Tài sản cố định</i>				
	+ <i>TSCĐ hữu hình</i>				
	+ <i>TSCĐ vô hình</i>				
	- <i>Bất động sản đầu tư</i>				
	- <i>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>				
	+ <i>Đầu tư vào công ty con</i>				
	+ <i>Đầu tư vào cty liên kết, liên doanh</i>				
	+ <i>Đầu tư dài hạn khác</i>				

Chỉ tiêu	Số liệu năm X - 2	Số liệu năm X - 1	Dự tính cho năm X	Số liệu đến ngày thẩm định
+ Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)				
- Tài sản dài hạn khác				
+ Chi phí trả trước dài hạn				
<b>B. Tổng nguồn vốn</b>				
<b>1. Nợ phải trả</b>				
- Nợ ngắn hạn				
+ Vay và nợ ngắn hạn				
+ Người mua trả tiền trước				
+ Thuế và các khoản phải nộp NN				
+ Chi phí phải trả				
- Nợ dài hạn				
+ Phải trả dài hạn người bán				
+ Phải trả dài hạn nội bộ				
+ Phải trả dài hạn khác				
+ Vay và nợ dài hạn				
+ Thuế thu nhập và hoãn lại phải trả				
+ Dự phòng phải trả dài hạn				
<b>2. Vốn chủ sở hữu</b>				
- Vốn chủ sở hữu				
+ Vốn đầu tư của CSH				
+ Cổ phiếu quỹ				
+ Chênh lệch đánh giá lại tài sản				
+ Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
+ Các quỹ khác thuộc VCSH				
+ Lợi nhuận sau thuế chưa PP				
- Nguồn kinh phí và quỹ khác				

**Lưu ý:**

- Các khách hàng chưa thực hiện theo quyết định số 15/2006-QĐ/BTC ngày 20/03/2006 thì thực hiện theo mẫu tại Sổ tay tín dụng.
- Tùy từng trường hợp khách hàng cụ thể, chi nhánh lựa chọn khoản mục tài sản cần đánh giá cho phù hợp.

**Bảng 2: Tóm tắt các hệ số tài chính**

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả 2 năm gần nhất		Dự tính cho hết năm X	Ghi chú
			Năm X-2	Năm X-1		
I	Chỉ tiêu về tính ổn định					
1	Tính lỏng của tài sản					
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần				
	Hệ số thanh toán nhanh	Lần				
2	Tính ổn định về khả năng tự tài trợ					
	Hệ số tài sản cố định	%				
	Hệ số thích ứng dài hạn	%				
3	Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu	%				
	Hệ số nợ so với tài sản	%				
	Hệ số tự tài trợ	%				
	Hệ số trang trải lãi vay	Lần				
	Khả năng hoàn trả nợ vay	%				
II	Chỉ tiêu về sức tăng trưởng					
1	Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	%				
2	Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận	%				
III	Chỉ tiêu về tính hiệu quả hoạt động					
1	Hệ số vòng quay tổng tài sản	Lần				
2	Thời gian dự trữ hàng tồn kho	ngày				
3	Thời gian thu hồi công nợ	ngày				
4	Thời gian thanh toán công nợ	ngày				
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp	%				
2	Hệ số lãi ròng	%				
3	Suất sinh lời của tài sản (ROA)	%				
4	Suất sinh lời của vốn CSH (ROE)	%				
V	Đánh giá trên thị trường (với doanh nghiệp phát hành cổ phiếu)					
1	Tỷ lệ giá cả/thu nhập một cổ phần					
2	Tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ					

#### 4.1. Nguồn số liệu và đánh giá chất lượng nguồn số liệu

Xác định, đánh giá nguồn số liệu sử dụng thẩm định: báo cáo tài chính của khách hàng lập/dã quyết toán thuế/ đã kiểm toán? CBTD thẩm định lại báo cáo tài chính?

- Nếu đã kiểm toán: phạm vi kiểm toán có giới hạn/hạn chế những nội dung gì? (đặc biệt là phạm vi kiểm toán về công nợ phải thu, tồn kho, sản phẩm dở dang...).
- Nếu CBTD đã thẩm định lại các báo cáo tài chính, nêu tổng số các khoản tài sản Có loại trừ tại các thời điểm.

#### 4.2. Phân tích tình hình SXKD

- Nêu đặc điểm về SXKD: i) ngành nghề chính, vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong ngành; ii) Sản phẩm chủ yếu, thương hiệu; iii) đặc điểm về dự trữ, phân phối; iv) cách thức tổ chức SXKD; v) điểm đặc biệt về nguồn vốn và sử dụng vốn...
- Đánh giá qui mô và xu hướng phát triển qua số liệu về sản lượng sản xuất, tiêu thụ, doanh thu, hiệu quả SXKD của khách hàng qua các năm, so sánh số tương đối và số tuyệt đối. Nguyên nhân tăng, giảm sản lượng, doanh thu, lợi nhuận (*chủ quan, khách quan*).
- Đánh giá tốc độ tăng trưởng, hiệu quả kinh doanh thông qua một số chỉ tiêu cơ bản, so sánh với các hệ số chung của ngành/khách hàng cùng loại thông qua việc đánh giá các chỉ tiêu nhóm II và nhóm III bảng 2 trên đây.
- Điều kiện sản xuất, thi công, tình trạng máy móc thiết bị; tình hình cung cấp nguyên nhiên vật liệu chính cho SX, thi công.
- Chiến lược sản phẩm; chính sách bán hàng, tiếp cận thị trường, mạng lưới phân phối, phương thức thanh toán...
- Trường hợp doanh nghiệp lỗ (*năm tài chính*), có lỗ lũy kế do mới đi vào hoạt động sau quá trình đầu tư cơ bản: phân tích nguyên nhân lỗ, các yếu tố ảnh hưởng, đánh giá tính khả thi của phương án khắc phục lỗ...

#### 4.3. Phân tích tình hình tài chính

- Phân tích sự biến động về quy mô tài sản có/tài sản nợ: tăng giảm số %, +/ -.
- Phân tích chi tiết những khoản mục lớn, có biến động nhiều, thể hiện đặc thù hoạt động của khách hàng. Phân tích chất lượng, khả năng thu hồi đối với các khoản mục tài sản có như: hàng tồn kho, phải thu khách hàng, trả trước người bán, phải thu khác, chi phí chờ kết chuyển, tài sản cố định và đầu tư dài hạn... để loại trừ tài sản Có có dấu hiệu khó thu hồi.
- Đánh giá tình hình tài chính qua một số chỉ tiêu tài chính nhóm I, IV, V và kết hợp giữa các chỉ tiêu để có nhận định chính xác về tài chính khách hàng.
- Kết luận về khả năng tài chính bảo đảm khách hàng có năng lực tài chính để thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh; hoàn trả tiền ngân hàng đã trả thay.
- Đánh giá sự thay đổi về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai ảnh hưởng đến khả năng thực hiện nghĩa vụ được ngân hàng bảo lãnh và bồi hoàn số tiền bảo lãnh cho ngân hàng (*nếu ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh*).

### 5. Quan hệ của khách hàng với các Tổ chức tín dụng

#### 5.1. Quan hệ với NHCT

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại hệ thống NHCT Việt Nam 2 năm gần nhất và đến ngày gần nhất.
  - + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí...; dư nợ đã xử lý rủi ro và khả năng thu hồi.
  - + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với NHCT Việt Nam.
- Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại chi nhánh và hệ thống NHCT Việt Nam và chi nhánh: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân; tỷ trọng tiền gửi/dư nợ cấp tín dụng.



- Là khách hàng chiến lược của NHCT, hoặc có thể xem xét là khách hàng chiến lược của NHCT.

## 5.2. Đối với các TCTD khác

- Số liệu, tình hình quan hệ vay, bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu giấy tờ có giá tại TCTD khác đến ngày gần nhất.
  - + Tổng dư nợ, doanh số cho vay, doanh số trả nợ, dư nợ cho vay bắt buộc, dư nợ xấu, lãi treo, nợ phí..., dư nợ đã xử lý rủi ro.
  - + Mức độ tín nhiệm: Uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng với TCTD khác.
  - + Số liệu, tình hình về quan hệ tiền gửi tại TCTD khác: Doanh số, số dư tiền gửi bình quân..

## B- THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN/DỰ ÁN

### 1. Giới thiệu phương án/dự án đề nghị mở L/C

Tên phương án, dự án.

Mục đích, qui mô phương án, dự án (*giá trị hợp đồng*).

### 2. Hồ sơ mở L/C

Nội dung báo cáo thẩm định tương tự như phần hồ sơ khách hàng;

### 3. Nội dung thẩm định

- Đánh giá hiệu quả của phương án mở L/C (*nêu cụ thể việc tính toán hiệu quả của phương án*).
- Đánh giá khả năng đáp ứng các qui định về qui định quản lý ngoại hối.
- Kiểm tra nội dung cam kết thanh toán, cam kết sử dụng vốn vay của khách hàng trong Giấy đề nghị mở L/C kèm cam kết thanh toán, cam kết vay vốn hoặc kiểm tra cam kết bảo lãnh thanh toán của TCTD/tài chính;
- Xem xét mặt hàng nhập khẩu có nằm trong danh mục hàng nhập khẩu theo giấy phép của Bộ thương mại; kiểm tra mặt hàng nhập khẩu thuộc diện quản lý chuyên ngành (theo quy định của Thủ tướng Chính phủ về quản lý xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá từng thời kỳ);
- Kiểm tra điều kiện bảo hiểm, thoả thuận về chứng từ bảo hiểm đảm bảo phù hợp với quy định hiện hành của NHCT.

### 3. Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT

- Nếu mở L/C không có bảo đảm bằng tài sản: Đánh giá cụ thể khách hàng đáp ứng đủ điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo quy định của NHCT.
- Bảo đảm bằng tài sản thế chấp, cầm cố; bảo lãnh của bên thứ 3 (*bên bảo lãnh*):

Nếu báo cáo thẩm định bảo đảm cho L/C được lập riêng: dẫn chiếu báo cáo đó kèm tờ trình;

Nếu không lập báo cáo độc lập, dựa vào các qui trình nhận bảo đảm tiền vay tương ứng CBTD ghi kết quả thẩm định tài sản bảo đảm/bên bảo lãnh:

- Giới thiệu về biện pháp bảo đảm:

- + Trường hợp nhận thế chấp, cầm cố tài sản:
  - Mô tả tài sản thế chấp, cầm cố
  - Hồ sơ tài sản.
  - Giá trị tài sản.
- + Trường hợp nhận bảo lãnh của bên thứ 3:
  - Tên bên bảo lãnh.
  - Các thông tin cơ bản về bên bảo lãnh (*Tên, địa chỉ, điện thoại, tài khoản tiền gửi, ngành nghề kinh doanh, vốn điều lệ, vốn đăng ký, người đại diện, cơ cấu tổ chức, lịch sử phát triển...*)
- Kết quả thẩm định về
  - + Hồ sơ pháp lý tài sản/hồ sơ pháp lý của bên bảo lãnh;
  - + Điều kiện về TSBĐ/bên bảo lãnh theo quy định của NHCT.
  - + Rủi ro liên quan đến TSBĐ/bên bảo lãnh.
- Phương án ngân hàng cùng khách hàng đi nhận hàng nhập khẩu (trường hợp nhận cầm cố hàng hóa nhập khẩu), làm thủ tục hải quan và giữ giấy tờ hải quan (trường hợp nhận thế chấp hàng hóa nhập khẩu là phương tiện vận chuyển):.....  
.....
- Ký quỹ.
  - + Xác định tỷ lệ ký quỹ:

#### 4. Dự kiến lợi ích thu được nếu chấp thuận mở L/C

- Phí bảo lãnh thu được từ giao dịch mở L/C.
- Lợi ích khác có thể thu được khi chấp nhận mở L/C cho khách hàng: lợi ích tăng nguồn tiền gửi, nguồn ngoại tệ bán cho ngân hàng và các lợi ích dịch vụ ngân hàng khác...

### C- KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

#### 1. Kết luận và đề xuất của cán bộ tín dụng

##### 1.1. Kết luận tổng quát về:

- Năng lực pháp lý, năng lực quản trị điều hành và uy tín của khách hàng.
- Tính khả thi, hiệu quả của đề nghị mở L/C.
- Khả năng tài chính để thực hiện thanh toán L/C khi đến hạn.
- Khả năng đáp ứng các quy định về quy định quản lý ngoại hối.
- Khả năng đáp ứng các điều kiện khác: bảo hiểm .....
- Bảo đảm cho nghĩa vụ của KH đối với NHCT:
  - + Khách hàng đủ điều kiện bảo lãnh không có TSBĐ theo quy định của NHCT Việt Nam.
  - + Thế chấp/cầm cố tài sản ..... giá trị ....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo quy định của NHCT Việt Nam.

- + Bảo lãnh của.....giá trị....., đáp ứng đủ/không đủ điều kiện theo qui định của NHCT Việt Nam.

**Kết luận:** Khách hàng đủ điều kiện/không đủ điều kiện mở L/C.

## 1.2. Đề xuất:

- Đồng ý mở L/C/không mở L/C:

Lý do: .....

- Nội dung:

Giá trị L/C:.....

Số tiền ký quỹ: .....

Tỷ lệ ký quỹ: .....

Số tiền cho vay: .....

+ Vay ngoại tệ: ☐

+ Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Cán bộ tín dụng**

(Ký và ghi rõ họ tên)

## 2. Đề xuất của lãnh đạo phòng khách hàng

- Kết luận thẩm định: .....

- Đề xuất: .....

- Đồng ý mở L/C/không mở L/C: .....

Lý do:.....

- Nội dung:.....

Giá trị L/C:.....

Số tiền ký quỹ: .....

Tỷ lệ ký quỹ: .....

Số tiền cho vay: .....

+ Vay ngoại tệ: ☐

+ Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

- Đề nghị triệu tập họp HĐQT để quyết định (do khoản mở L/C thuộc thẩm quyền của HĐQT)

Ngày ..... tháng ..... năm .....

**Trưởng phòng khách hàng**

(Ký và ghi rõ họ tên)

## 3. Quyết định của Giám đốc NH (hoặc người được uỷ quyền)

- Đề nghị họp HĐQT để quyết định (nếu thuộc thẩm quyền của HĐQT); hoặc

- Đồng ý mở L/C/không mở L/C: .....
- Lý do: .....
- Nội dung:.....
  - Giá trị L/C:.....
  - Số tiền ký quỹ: .....
  - Tỷ lệ ký quỹ: .....
  - Số tiền cho vay: .....
  - + Vay ngoại tệ: ☐
  - + Vay VND mua ngoại tệ TT L/C: ☐

Ngày..... tháng..... năm .....

**GIÁM ĐỐC**

(Ký, đóng dấu)

#### **Một số điểm cần lưu ý khi lập tờ trình thẩm định:**

- Trên đây là mẫu tờ trình thẩm định áp dụng đối với khách hàng *Ô tô* mở L/C lần đầu có quan hệ tín dụng tại chi nhánh.
- Trường hợp khách hàng đã được chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng, mục 3,4 phần A có thể dẫn chiếu kết quả thẩm định chấm điểm gần nhất.
- Các nội dung trong tờ trình cần được phân tích để đưa ra đánh giá cụ thể (tránh hiện tượng liệt kê đầu mục mà không phân tích nội dung).
- Phần ghi ý kiến của CBTD, lãnh đạo phòng Khách hàng và Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh phải do chính người đó viết tay (không được đánh máy).

## **CHƯƠNG VII**

### **BẢO ĐẢM TIỀN VAY**

#### **1. Mục đích, yêu cầu**

NHCT áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay nhằm phòng ngừa rủi ro khi phương án trả nợ dự kiến của bên vay không thực hiện được, hoặc xảy ra các rủi ro không lường trước; tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay. Đồng thời, nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ của bên vay và phòng ngừa gian lận.

Chương này hướng dẫn việc thực hiện bảo đảm tiền vay trong toàn hệ thống NHCT, dựa trên các văn bản của pháp luật liên quan đến bảo đảm tiền vay và của NHCT, cập

nhật đến ngày 30 tháng 06 năm 2007. Trong quá trình thực hiện, các NHCV phải tuân thủ các văn bản sửa đổi, bổ sung liên quan của pháp luật và NHCT.

## **2. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay**

- NHCT có quyền lựa chọn, quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba, cho vay không có bảo đảm theo quy định của NHCT và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- Khách hàng vay được NHCT lựa chọn cho vay không có bảo đảm, nếu trong quá trình sử dụng vốn vay, NHCT phát hiện khách hàng vay vi phạm cam kết trong hợp đồng tín dụng, thì NHCT có quyền áp dụng các biện pháp bảo đảm bằng tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba hoặc thu hồi nợ trước hạn.
- NHCT có quyền xử lý TSBĐ tiền vay của khách hàng vay, bên thứ ba theo quy định của văn bản này và quy định của pháp luật có liên quan để thu hồi nợ khi khách hàng vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.
- Sau khi xử lý tài sản, nếu khách hàng vay, bên bảo lãnh vẫn chưa thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ /trả thay, thì khách hàng vay, bên bảo lãnh có trách nhiệm tiếp tục thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ /trả thay đã cam kết.
- Phần chênh lệch thừa sau xử lý vẫn phải được giữ để bảo đảm cho nghĩa vụ tín dụng khác còn đang tồn tại ở NHCV (nếu có thoả thuận).
- Trong trường hợp giao dịch bảo đảm được giao kết hợp pháp và có giá trị pháp lý đối với người thứ ba thì Tòa án, cơ quan nhà nước có thẩm quyền khác không được kê biên tài sản bảo đảm để thực hiện nghĩa vụ khác của bên bảo đảm, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.
- Quan hệ giữa giao dịch bảo đảm và hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm:
  - + Hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm bị vô hiệu mà NHCV và khách hàng chưa thực hiện hợp đồng đó thì giao dịch bảo đảm chấm dứt; nếu đã thực hiện một phần hoặc toàn bộ hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm thì giao dịch bảo đảm không chấm dứt, trừ trường hợp có thoả thuận khác.
  - + Giao dịch bảo đảm vô hiệu không làm chấm dứt hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm, trừ trường hợp có thoả thuận khác.
  - + Hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm bị huỷ bỏ hoặc đơn phương chấm dứt thực hiện mà các bên chưa thực hiện hợp đồng đó thì giao dịch bảo đảm chấm dứt; nếu đã thực hiện một phần hoặc toàn bộ hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm thì giao dịch bảo đảm không chấm dứt.
  - + Giao dịch bảo đảm bị huỷ bỏ hoặc đơn phương chấm dứt thực hiện không làm chấm dứt hợp đồng có nghĩa vụ được bảo đảm.
  - + Trong trường hợp giao dịch bảo đảm không chấm dứt theo các quy định tại tiết này thì NHCV có quyền xử lý tài sản bảo đảm để thanh toán nghĩa vụ trả nợ/trả nợ thay của bên bảo đảm đối với mình.

## **3. Quy định chung**

### **3.1. Các biện pháp bảo đảm tiền vay**

Căn cứ năng lực tài chính của khách hàng vay, tính khả thi và hiệu quả của khoản vay và tình hình thực tế, NHCV có thể lựa chọn áp dụng một hoặc một số biện pháp bảo đảm tiền vay được nêu dưới đây:

- Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay, bên thứ ba;
- Bảo lãnh của bên thứ ba.

Trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba: NHCT chủ động lựa chọn khách hàng vay đáp ứng đủ các điều kiện cho vay không có bảo đảm nêu tại các Quy định cho vay áp dụng trong hệ thống NHCT.

### **3.2. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản của khách hàng vay, bên thứ ba**

#### **3.2.1 Chính sách của NHCT:**

Các tài sản liệt kê tại tiết 3.3.2 sau đây theo quy định của pháp luật là những tài sản mà bên bảo đảm có thể dùng làm bảo đảm tiền vay. Tuy nhiên, căn cứ vào chính sách tín dụng của NHCT trong từng thời kỳ, NHCV chủ động lựa chọn nhận những tài sản bảo đảm có tính thanh khoản cao, có giá trị và ít bị mất giá theo thời gian để khi cần xử lý phải đảm bảo thu hồi được gốc và lãi của khoản vay. Các loại tài sản mà NHCV được nhận làm TSBĐ sẽ được NHCT quy định trong các văn bản hướng dẫn về bảo đảm tiền vay hiện hành.

Đối với những loại tài sản khác không đáp ứng yêu cầu của chính sách tín dụng, NHCV chỉ nên áp dụng trong các trường hợp phải bổ sung TSBĐ. Riêng một số loại tài sản đặc biệt NHCV chỉ được chấp nhận làm bảo đảm tiền vay khi có ý kiến phê duyệt của cấp có thẩm quyền (HĐTD Trụ sở chính NHCT hoặc Tổng giám đốc hoặc Trưởng phòng Khách hàng).

#### **3.2.2 Danh mục tài sản có thể dùng để bảo đảm tiền vay theo quy định của pháp luật:**

- a. Máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, kim khí quý, đá quý;
- b. Ngoại tệ bằng tiền mặt;
- c. Số dư trên tài khoản tiền gửi; sổ/thẻ tiết kiệm.
- d. Cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, séc, giấy tờ có giá khác theo quy định của pháp luật, trị giá được thành tiền và được phép giao dịch.
- e. Nhà ở, công trình xây dựng gắn liền với đất ở, kể cả các tài sản gắn liền với nhà ở; công trình xây dựng và các tài sản khác gắn liền với đất;
- f. Giá trị quyền sử dụng đất mà pháp luật về đất đai quy định được thế chấp;
- g. Tàu biển theo quy định của Bộ luật hàng hải Việt Nam; tàu bay theo quy định của Luật hàng không dân dụng Việt Nam trong trường hợp được thế chấp;
- h. Quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận số tiền bảo hiểm, các quyền tài sản khác phát sinh từ Hợp đồng hoặc từ các căn cứ pháp lý khác;
- i. Quyền đối với phần vốn góp trong doanh nghiệp, kể cả trong doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;

- j. Quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên theo quy định của pháp luật;
- k. Vận đơn theo lệnh, vận đơn vô danh (bộ vận đơn đầy đủ) theo quy định tại Bộ Luật hàng hải Việt Nam.
- l. Tài sản hình thành trong tương lai là bất động sản hình thành sau thời điểm ký kết giao dịch thế chấp và sẽ thuộc quyền sở hữu của bên thế chấp như hoa lợi, lợi tức, tài sản hình thành từ vốn vay, công trình xây dựng, các bất động sản khác mà bên thế chấp có quyền nhận;
- m. Các tài sản khác theo quy định của pháp luật.

**Lưu ý:**

- Theo quy định của pháp luật, NHCV không nhận bảo đảm đối với các tài sản sau:
  - + Quyền sử dụng đất mà trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của bên bảo đảm ghi nhận bên bảo đảm chưa hoàn thành nghĩa vụ tài chính với Nhà nước.
  - + Quyền sử dụng đất của tổ chức kinh tế được Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất nhưng được miễn tiền sử dụng đất
- NHCV chỉ được nhận TSBĐ là số dư trên tài khoản tiền gửi tại các tổ chức tín dụng, trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ/thẻ tiết kiệm được phát hành bởi các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính, cơ quan quản lý ngân sách Nhà nước thuộc danh mục do NHCT thông báo trong từng thời kỳ.  
 Trường hợp cầm cố bằng số dư tài khoản tiền gửi, thẻ/sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá, NHCV chỉ thực hiện nếu i) áp dụng được các biện pháp xác nhận và phong tỏa số dư tại đơn vị phát hành; ii) bên bảo đảm ủy quyền cho NHCV được rút tiền từ tài khoản tiền gửi, sổ/thẻ tiết kiệm, giấy tờ có giá của bên bảo đảm tại cơ quan phát hành, để thu hồi nợ gốc, lãi và phí của khách hàng vay trong các trường hợp sau: đến hạn trả nợ mà khách hàng vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ với ngân hàng; không thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm.
- NHCV cần thỏa thuận trước với khách hàng về việc coi hoa lợi, lợi tức và các quyền phát sinh từ TSBĐ cũng thuộc TSBĐ nếu pháp luật không có quy định gì khác.
- Trường hợp thế chấp toàn bộ tài sản có vật phụ, thì vật phụ đó cũng thuộc tài sản thế chấp. Trong trường hợp thế chấp một phần bất động sản có vật phụ, thì vật phụ chỉ thuộc tài sản thế chấp nếu các bên có thỏa thuận.
- Nếu tài sản cầm cố, thế chấp được bảo hiểm thì khoản tiền phát sinh từ bảo hiểm cũng thuộc tài sản cầm cố, thế chấp.
- NHCV chỉ nhận cầm cố hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh nếu NHCV đảm bảo quản lý, giám sát được hàng hoá luân chuyển đó.
- Trường hợp nhận bảo đảm bằng quyền tài sản nêu tại tiết h, i, j điểm này, NHCV nên thuê tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định giá trị cụ thể.

**3.2.3 Điều kiện đối với TSBĐ:**

NHCV chỉ nhận những tài sản đáp ứng các điều kiện sau làm bảo đảm tiền vay:

*a) Thuộc quyền sở hữu hoặc xác định được quyền sở hữu (đối với tài sản hình thành trong tương lai) của bên bảo đảm*

Để chứng minh được điều kiện này, bên bảo đảm phải xuất trình các loại giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo quy định hiện hành của pháp luật và hướng dẫn của NHCT.

*b) Thuộc loại tài sản được phép giao dịch và có tính thanh khoản cao*

Tài sản được phép giao dịch là các loại tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp và các giao dịch khác.

Tài sản có tính thanh khoản cao là tài sản ít hao mòn vô hình do tiến bộ khoa học kỹ thuật, ít thay đổi công nghệ và dễ dàng bán, chuyển nhượng, đảm bảo khả năng thu nợ khi xử lý tài sản. Ngoài ra:

- Đối với TSBĐ là hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh: phải là hàng hoá thông dụng, dễ bảo quản, ít chịu tác động của các yếu tố thiên nhiên, môi trường làm ảnh hưởng tới chất lượng và giá cả của hàng hoá; có giá cả, giá trị ổn định và dễ tiêu thụ.
- Đối với TSBĐ là cổ phiếu: phải là cổ phiếu của doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả, tài chính lành mạnh; không bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật.
- Đối với TSBĐ là quyền tài sản phát sinh từ quyền đòi nợ: phải là tài sản có nguồn thanh toán chắc chắn, còn trong thời hạn thanh toán, việc thanh toán phải được thực hiện qua NHCV.
- Đối với TSBĐ là quyền đối với phần vốn góp: phải là vốn góp trong doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả, tài chính lành mạnh.
- Đối với TSBĐ là quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên: phải còn trong thời hạn khai thác, được phép chuyển nhượng theo quy định tại Luật Khoáng sản, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Khoáng sản.

*c) Không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm*

NHCV có thể yêu cầu bên bảo đảm cam kết bằng văn bản hoặc ghi chung vào nội dung HĐBĐ về việc tài sản không có tranh chấp về quyền sở hữu tài sản và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình. Ngoài ra, đối với TSBĐ là quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở thì cán bộ thẩm định phải đi xác minh ở cơ quan liên quan để bảo đảm TSBĐ đó không nằm trong vùng quy hoạch, giải toả, không bị kê biên để bảo đảm thi hành án hoặc để chấp hành quyết định hành chính của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

*d) Phải mua bảo hiểm nếu pháp luật quy định hoặc NHCV yêu cầu*

- Đối với các tài sản mà pháp luật qui định phải mua bảo hiểm hoặc NHCV thấy cần thiết phải mua bảo hiểm thì NHCV yêu cầu bên bảo đảm xuất trình hợp đồng mua bảo hiểm trong thời hạn bảo đảm tiền vay với số tiền bảo hiểm tối thiểu bằng dư nợ được bảo đảm bằng tài sản đó.
- Trường hợp TSBĐ được mua bảo hiểm, NHCV phải i) yêu cầu bên bảo đảm uỷ quyền bằng văn bản cho NHCV được thụ hưởng tiền bảo hiểm (trừ trường hợp trên hợp đồng bảo hiểm ghi NHCV là người thụ hưởng thứ nhất); ii) thông báo cho tổ chức bảo hiểm biết về việc tài sản bảo hiểm đang được dùng để cầm cố, thế chấp và đề nghị chi trả số tiền bảo hiểm trực tiếp cho NHCV theo nội dung giấy uỷ quyền khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.



e) *Đối với tài sản của công ty Nhà nước* mà cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đã có quyết định khoán kinh doanh hoặc cho thuê thì việc cầm cố, thế chấp tài sản phải được cơ quan ra quyết định khoán kinh doanh hoặc cho thuê đồng ý bằng văn bản.

Tổng công ty Nhà nước được cầm cố, thế chấp tài sản thuộc quyền quản lý trực tiếp của mình theo quy định hiện hành; không được cầm cố, thế chấp tài sản đã giao cho các đơn vị thành viên là công ty hạch toán độc lập, đơn vị sự nghiệp, công ty trách nhiệm hữu hạn Nhà nước. Quy định này cũng áp dụng đối với tài sản doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con.

#### **3.2.4 Xác định giá trị TSBĐ:**

a) *Giá trị TSBĐ do NHCV và bên bảo đảm thỏa thuận.* Việc xác định giá trị TSBĐ được thực hiện theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHCT trong từng thời kỳ.

b) *Khi xác định giá trị TSBĐ, NHCV phải tính đến các yếu tố sau:*

- Đặc tính của tài sản: Tuổi thọ kỹ thuật, giá trị sử dụng, khả năng sinh lời của tài sản. Đối với tài sản cố định, NHCV phải tham khảo tốc độ hao mòn vô hình và hữu hình của tài sản.
- Đặc tính thị trường của tài sản: Khả năng bán, chuyển nhượng, sự biến động giá cả, tỷ giá.
- Hiện trạng của tài sản.
- Đối với quyền sử dụng đất: Tính khả thi nếu phải xử lý TSBĐ (vị trí địa lý, điều kiện kết cấu hạ tầng, lợi thế thương mại...). Khả năng thay đổi giá trị quyền sử dụng đất (mục đích sử dụng đất, quy hoạch sử dụng của nhà nước).
- Giá trị có thể thu hồi khi phải xử lý TSBĐ.

c) *NHCV cần tham khảo các thông tin sau đây khi xác định giá trị TSBĐ:* Kết quả định giá của cơ quan thẩm định giá; giá quy định của nhà nước (nếu có); giá mua trên thị trường tại địa phương; giá trị còn lại trên sổ sách kế toán; giá chuyển nhượng thực tế của tài sản tương tự trên thị trường; giá ghi trên giấy báo giá, hoá đơn, hợp đồng mua bán liên quan đến TSBĐ đó; các thông tin về giá cả từ cơ quan cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, trên phương tiện thông tin đại chúng và trung tâm giao dịch, mua bán tài sản...

d) *Thời điểm xác định giá trị TSBĐ (định giá và định giá lại):*

- TSBĐ phải được xác định giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm, ký kết văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng bảo đảm (trường hợp rút bớt, bổ sung, thay thế tài sản, điều chỉnh tang nghĩa vụ trả nợ); việc xác định giá trị tài sản tại các thời điểm này chỉ để làm cơ sở xác định mức cho vay của NHCV, không áp dụng khi xử lý tài sản để thu hồi nợ. Trường hợp xử lý TSBĐ, thời điểm định giá được thực hiện theo quy định hiện hành về xử lý tài sản của NHCT.
- Các trường hợp phải định giá lại TSBĐ (trừ TSBĐ là số dư trên tài khoản tiền gửi tại các tổ chức tín dụng, trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ/thẻ tiết kiệm):
  - + Bên bảo đảm rút bớt TSBĐ (trừ TSBĐ là hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh), bổ sung, thay thế TSBĐ; hoặc đề nghị điều chỉnh nghĩa vụ được bảo đảm;

- + Khi UBND tỉnh, thành phố điều chỉnh bất thường khung giá đất (đối với quyền sử dụng đất);
- + Khi giá thị trường biến động giảm trên 20% so với lần định giá gần nhất;
- + NHCV kiểm tra phát hiện TSBĐ bị giảm giá trị vì hư hỏng, lạc hậu, mất mát;
- + Sau khi di chuyển địa điểm lắp đặt đối với TSBĐ là máy móc, thiết bị gắn liền với nhà xưởng.

### **3.2.5 Phạm vi bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ và phạm vi bảo đảm tiền vay của tài sản:**

- a) Phạm vi bảo đảm thực hiện nghĩa vụ là nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay đối với NHCV. Nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay đối với NHCV bao gồm nợ gốc, lãi trong hạn, lãi phạt quá hạn, phí và các chi phí khác liên quan (nếu có).

Riêng TSBĐ là nhà ở, NHCV chỉ nhận thế chấp nếu tại thời điểm nhận bảo đảm bên bảo đảm chưa thế chấp tài sản tại bất cứ tổ chức tín dụng nào và không cho phép bên bảo đảm dùng TSBĐ để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ tại tổ chức tín dụng khác.

- b) Giá trị TSBĐ được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm và phải lớn hơn giá trị nghĩa vụ được bảo đảm, trừ trường hợp ngân hàng và khách hàng vay thỏa thuận bảo đảm bằng tài sản như một biện pháp bổ sung đối với khoản vay không có bảo đảm bằng tài sản. Mức chênh lệch phải dự kiến đủ để bù đắp phần mất giá TSBĐ tại thời điểm phát mại so với lúc định giá.
- c) Một nghĩa vụ trả nợ cho NHCV có thể được bảo đảm bằng một hoặc nhiều tài sản; bằng một hoặc nhiều biện pháp bảo đảm với điều kiện phải đáp ứng quy định tại tiết b điểm này. Trường hợp nhiều tài sản bảo đảm thực hiện một nghĩa vụ trả nợ thì mỗi tài sản được xác định bảo đảm thực hiện toàn bộ nghĩa vụ. NHCV có thể thỏa thuận mỗi tài sản bảo đảm thực hiện một phần nghĩa vụ.
- d) Một tài sản có thể được dùng để bảo đảm cho nhiều khoản vay khác nhau tại nhiều chi nhánh NHCT, nhiều tổ chức tín dụng, khi đó NHCV phải ký văn bản thỏa thuận với chi nhánh NHCT khác hoặc các tổ chức tín dụng khác về các nội dung sau:
- Cách thức quản lý tài sản, trong đó: NHCV nào có điều kiện thuận lợi hơn trong việc quản lý TSBĐ sẽ giữ tài sản, bản chính giấy tờ liên quan đến TSBĐ (trường hợp tài sản bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ tại nhiều chi nhánh NHCT); NHCV là đại diện giữ tài sản (trường hợp cầm cố) và bản chính giấy tờ liên quan đến TSBĐ (trường hợp tài sản trước đó đang được dùng làm TSBĐ duy nhất tại NHCV);
  - Thống nhất giá trị định giá/định giá lại TSBĐ;
  - Tỷ lệ giá trị tài sản dùng để đảm bảo cho nghĩa vụ nợ của khách hàng tại mỗi chi nhánh, tổ chức tín dụng;
  - Việc thông báo cho nhau khi có nhu cầu điều chỉnh tăng nghĩa vụ được bảo đảm;
  - Xử lý TSBĐ để thu hồi nợ nếu khách hàng vay không trả được nợ. Trong đó, NHCV cần thỏa thuận các nội dung sau:
    - + Trường hợp số tiền thu được từ việc xử lý TSBĐ không đủ để thanh toán cho NHCV và các tổ chức tín dụng có cùng thứ tự ưu tiên thanh toán thì số tiền đó được thanh toán cho các bên theo tỷ lệ tương ứng với giá trị nghĩa vụ được bảo đảm.

- + Trường hợp phải xử lý tài sản để thực hiện một nghĩa vụ đến hạn thì các nghĩa vụ khác tuy chưa đến hạn đều được coi là đến hạn và tất cả các tổ chức tín dụng cùng nhận bảo đảm đều được tham gia xử lý tài sản. NHCV hoặc tổ chức tín dụng nào thông báo về việc xử lý tài sản có trách nhiệm xử lý tài sản, nếu các bên cùng nhận bảo đảm không có thoả thuận khác.
- Đăng ký giao dịch bảo đảm để xác định thứ tự ưu tiên thanh toán và NHCV phải là tổ chức được ưu tiên thanh toán trước tiên nếu tài sản trước đó đang được dùng làm TSBĐ duy nhất tại NHCV.

**Lưu ý:**

- Trường hợp tài sản đã được bảo đảm cho nghĩa vụ ở tổ chức tín dụng khác: Trước khi nhận TSBĐ, NHCV phải thực hiện: i) Kiểm tra phạm vi bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của tài sản ở tổ chức tín dụng khác và tính toán giá trị còn lại của tài sản có thể sử dụng để bảo đảm cho nghĩa vụ tại NHCV. Trong quá trình nhận bảo đảm, NHCV phải theo dõi việc trả nợ của khách hàng tại tổ chức tín dụng khác. Khi khách hàng hoàn thành nghĩa vụ trả nợ và không tiếp tục vay vốn tại tổ chức tín dụng đó, NHCV phải yêu cầu bên bảo đảm: i) dùng toàn bộ tài sản để cầm cố, thế chấp cho NHCV; ii) đăng ký thay đổi nội dung cầm cố, thế chấp đã đăng ký để thay đổi thứ tự ưu tiên thanh toán.
- Nếu tài sản đang được dùng làm TSBĐ duy nhất tại NHCV: NHCV chỉ được cho khách hàng dùng TSBĐ cho khoản vay tại tổ chức tín dụng khác nếu kiểm soát được mức dư nợ, thời hạn của khoản vay đó.

**3.2.6 Mức cho vay so với giá trị TSBĐ:**

Mức cho vay được bảo đảm bằng tài sản phải luôn nhỏ hơn so với giá trị TSBĐ, tỷ lệ xác định mức cho vay tối đa được thực hiện theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHCT trong từng thời kỳ.

**3.2.7 Thời hạn sử dụng còn lại của TSBĐ:**

Khi nhận TSBĐ, NHCV phải xác định thời hạn sử dụng còn lại của tài sản để đảm bảo khả năng thu hồi nợ khi xử lý TSBĐ. Thời hạn sử dụng còn lại của TSBĐ (trừ trường hợp TSBĐ là kim khí quý, đá quý, quyền sử dụng đất được giao không xác định thời hạn) phải bằng hoặc lớn hơn thời hạn cho vay (bao gồm cả thời gian gia hạn nợ - nếu có).

Việc xác định thời hạn sử dụng còn lại của TSBĐ, NHCV thực hiện theo hướng dẫn của NHCT trong từng thời kỳ.

**3.2.8 Công chứng, chứng thực, xác nhận hợp đồng bảo đảm:**

Các hợp đồng bảo đảm mà pháp luật quy định phải công chứng, chứng thực, xác nhận bao gồm: Hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất/quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất; hợp đồng thế chấp nhà ở. Các trường hợp khác, việc công chứng hoặc chứng thực đối với hợp đồng bảo đảm bằng tài sản được thực hiện theo thoả thuận giữa NHCV và bên bảo đảm.

Việc công chứng, chứng thực, xác nhận hợp đồng bảo đảm, NHCV thực hiện theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHCT trong từng thời kỳ.

**3.2.9 Đăng ký giao dịch bảo đảm**

- Giao dịch bảo đảm có giá trị pháp lý đối với người thứ ba kể từ thời điểm đăng ký. Thời điểm đăng ký được xác định theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm.

Việc thay đổi một hoặc các bên tham gia giao dịch bảo đảm không làm thay đổi thời điểm giao dịch bảo đảm có giá trị pháp lý đối với người thứ ba.

- Các trường hợp sau đây phải đăng ký tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật và NHCT:
  - + Việc nhận thế chấp tài sản, bao gồm cả thế chấp tài sản hình thành trong tương lai, thế chấp một tài sản để bảo đảm thực hiện nhiều nghĩa vụ;
  - + Văn bản thông báo về việc xử lý tài sản bảo đảm mà tài sản đã được đăng ký giao dịch bảo đảm;
  - + Các trường hợp khác, nếu pháp luật có quy định hoặc các bên có thoả thuận.
- Thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm, NHCV thực hiện theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của NHCT trong từng thời kỳ.

### ***3.2.10 Thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản trong trường hợp bên bảo đảm là pháp nhân được tổ chức lại***

- a) Bên bảo đảm là pháp nhân được tổ chức lại (chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá) phải thông báo cho NHCV về việc tổ chức lại pháp nhân trước khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi.
- b) NHCV và bên bảo đảm phải thoả thuận về việc kế thừa, thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm và giao dịch bảo đảm trong quá trình tổ chức lại pháp nhân; nếu không thoả thuận được thì NHCV phải yêu cầu khách hàng vay thực hiện nghĩa vụ trả nợ trước thời hạn; nếu không yêu cầu thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn thì giải quyết như sau:
  - Trong trường hợp chia pháp nhân thì các pháp nhân mới phải liên đới thực hiện giao dịch bảo đảm;
  - Trong trường hợp tách pháp nhân thì pháp nhân bị chia, tách và pháp nhân được chia, tách phải liên đới thực hiện giao dịch bảo đảm. Nếu TSBĐ tiền vay có thể phân chia được thì phân chia theo tỷ lệ tương ứng với nghĩa vụ trả nợ của pháp nhân sau khi chia, tách; nếu TSBĐ tiền vay không thể phân chia được tương ứng với nghĩa vụ trả nợ và các pháp nhân chia, tách không có thoả thuận khác về biện pháp bảo đảm thì NHCV phải thu hồi nợ trước khi chia, tách.
  - Trong trường hợp hợp nhất, sáp nhập thì pháp nhân hợp nhất, pháp nhân sáp nhập phải thực hiện giao dịch bảo đảm;
  - Trong trường hợp chuyển đổi doanh nghiệp, chuyển đổi công ty nhà nước thì doanh nghiệp được chuyển đổi phải thực hiện giao dịch bảo đảm.
- c) Trường hợp pháp nhân không thực hiện được các biện pháp như quy định tại tiết c Điểm này, thì NHCV có quyền xử lý TSBĐ tiền vay để thu hồi nợ trước khi pháp nhân thực hiện chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá.
- d) Đối với hợp đồng bảo đảm được xác lập trước khi tổ chức lại pháp nhân và còn thời hạn thực hiện thì NHCV và pháp nhân mới không phải ký kết lại hợp đồng bảo đảm. Các bên có thể lập văn bản ghi nhận về việc thay đổi bên bảo đảm.

Đối với giao dịch bảo đảm đã đăng ký thì NHCV phải thực hiện đăng ký thay đổi bên bảo đảm theo quy định của pháp luật.

### **3.2.11 Việc giữ tài sản và giấy tờ về tài sản**

#### **a) Việc giữ tài sản:**

- Khi cầm cố tài sản, bên bảo đảm có nghĩa vụ giao tài sản cho NHCV giữ. NHCV có thể uỷ quyền cho người thứ ba giữ tài sản nhưng vẫn phải chịu trách nhiệm trước bên cầm cố về việc thực hiện các nghĩa vụ theo thoả thuận với bên cầm cố.
- Khi thế chấp tài sản, tài sản thế chấp do bên bảo đảm giữ, trừ trường hợp NHCV và bên bảo đảm thoả thuận giao cho bên thứ ba giữ.

#### **b) Việc giữ giấy tờ về tài sản:**

- Khi nhận TSBĐ, NHCV phải giữ bản chính các giấy tờ sau: Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản (trừ trường hợp tài sản thế chấp là tàu bay, tàu biển tham gia hoạt động trên tuyến quốc tế); giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; giấy tờ chứng minh tài sản thuộc quyền sở hữu của bên bảo đảm; hợp đồng /giấy chứng nhận bảo hiểm, giấy uỷ quyền thụ hưởng tiền bảo hiểm (trường hợp bên bảo đảm phải mua bảo hiểm đối với TSBĐ).
- Đối với tài sản hình thành trong tương lai:
  - + Khi tài sản chưa hình thành: NHCV lưu giữ bản gốc những giấy tờ chứng minh nguồn hình thành tài sản: hợp đồng mua bán, hợp đồng thi công công trình, quyết định phê duyệt tổng dự toán, hoá đơn nộp tiền...
  - + Khi tài sản đã hình thành: Tùy loại tài sản và thoả thuận của NHCV với bên bảo đảm, việc giữ tài sản và giấy tờ của tài sản thực hiện theo quy định hiện hành của NHCT.

### **3.2.12 Bán, cho thuê TSBĐ:**

NHCT nghiêm cấm việc các NHCV chấp thuận cho bên bảo đảm được bán, TSBĐ. Trường hợp bên bảo đảm muốn cho thuê TSBĐ thì phải thoả thuận với NHCV và quy định rõ điều kiện liên quan trong Hợp đồng bảo đảm tiền vay.

### **3.2.13 Rút bớt, bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm:**

Trong thời hạn bảo đảm, các bên có thể thoả thuận rút bớt, bổ sung, thay thế TSBĐ với điều kiện phải thực hiện theo quy định tại tiết b điểm 3.2.5 khoản 3.2 mục 3 chương này. Mọi thoả thuận về rút bớt, bổ sung, thay thế TSBĐ phải được lập thành văn bản thoả thuận tu chỉnh/bổ sung hợp đồng.

Trường hợp khách hàng vay đã thực hiện được một phần nghĩa vụ trả nợ có bảo đảm bằng tài sản, nếu có yêu cầu thì NHCV có thể cho rút bớt TSBĐ tương ứng với phần nghĩa vụ đã thực hiện sau khi đã đánh giá lại giá trị tài sản, bảo đảm việc rút bớt tài sản không làm ảnh hưởng đến nghĩa vụ trả nợ của TSBĐ còn lại và việc xử lý TSBĐ sau này.

NHCV chỉ xem xét thay thế một phần/toàn bộ TSBĐ khi giá trị TSBĐ thay thế lớn hơn giá trị TSBĐ giải chấp; và tính thanh khoản của TSBĐ thay thế phải tương đương hoặc tốt hơn TSBĐ giải chấp.

### **3.2.14 Khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ tài sản bảo đảm:**

Bên bảo đảm có thể khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ TSBĐ nếu được sự đồng ý của NHCV và đảm bảo đáp ứng yêu cầu nêu tại điểm 3.2.5 khoản 3.2 mục 3 chương này.

### **3.3 Bảo đảm tiền vay bằng bảo lãnh:**

#### **3.3.1 Chính sách của NHCT:**

Theo quy định của pháp luật, NHCT được nhận bảo đảm tiền vay bằng bảo lãnh của mọi đối tượng tham gia giao dịch dân sự. Tuy nhiên, để bảo đảm an toàn tín dụng, trong từng thời kỳ NHCT sẽ quy định các bên bảo lãnh mà NHCV được nhận bảo đảm.

Hiện nay, các văn bản về bảo đảm tiền vay của NHCT quy định: NHCV chỉ được nhận bảo đảm bằng bảo lãnh trong các trường hợp sau: i) Bên bảo lãnh là các tổ chức, cá nhân cầm cố, thế chấp tài sản và tài sản cầm cố thế chấp đáp ứng đủ các điều kiện quy định của NHCT; ii) Bên bảo lãnh là các tổ chức tín dụng thuộc danh mục NHCT thông báo trong từng thời kỳ; cơ quan quản lý ngân sách Nhà nước; Ngân hàng phát triển. Các trường hợp khác, NHCV chỉ nhận bảo lãnh khi có ý kiến phê duyệt của Tổng giám đốc hoặc HĐQT Trụ sở chính NHCT.

#### **3.3.2 Điều kiện đối với bên bảo lãnh:**

Bên bảo lãnh phải có đủ các điều kiện sau đây:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật. Đối với pháp nhân, cá nhân nước ngoài: có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nước mà bên bảo lãnh là pháp nhân nước ngoài có quốc tịch hoặc cá nhân nước ngoài là công dân, nếu pháp luật nước ngoài đó được Bộ Luật dân sự của Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt nam ký kết hoặc tham gia quy định; trong trường hợp pháp nhân, cá nhân nước ngoài xác lập, thực hiện việc bảo lãnh tại Việt nam, thì phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả thay khi đến hạn trả nợ mà khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ.
- Cam kết chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản thuộc quyền sở hữu /quyền sử dụng đất/quyền sử dụng tài nguyên của mình để thực hiện nghĩa vụ thay cho khách hàng vay nếu khách hàng vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ.
- Thuộc danh mục các tổ chức mà NHCV được phép nhận bảo lãnh do NHCT thông báo trong từng thời kỳ.

#### **3.3.3 Căn cứ thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh:**

Căn cứ thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do NHCV và bên bảo lãnh thoả thuận, bao gồm các trường hợp sau đây:

- Đến hạn trả nợ của bất kỳ khoản vay nào thuộc phạm vi bảo lãnh mà khách hàng vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ;
- Khách hàng vay vi phạm cam kết trong hợp đồng tín dụng hoặc bị phá sản, giải thể dẫn đến phải thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn nhưng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ.

### **3.3.4 Phạm vi bảo lãnh:**

- Bên bảo lãnh có thể bảo lãnh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ cho khách hàng vay.
- Nghĩa vụ được bảo lãnh bao gồm nợ gốc, lãi trong hạn, lãi phạt quá hạn, phí (nếu có) của khách hàng vay tại NHCV.
- Trường hợp nhiều bên cùng bảo lãnh cho một nghĩa vụ của khách hàng vay thì các bên bảo lãnh phải liên đới thực hiện việc bảo lãnh, trừ trường hợp có thoả thuận bảo lãnh theo các phần độc lập hoặc có một trong số những bên bảo lãnh đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho toàn bộ nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay. NHCV có thể yêu cầu bất cứ một trong số những bên bảo lãnh thực hiện toàn bộ nghĩa vụ bảo lãnh.

### **3.3.5 Thời hạn bảo lãnh:**

Thời hạn bảo lãnh phải dài hơn thời hạn cho vay, đảm bảo NHCT thực hiện được quyền yêu cầu bên bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ trả thay theo cam kết bảo lãnh.

### **3.3.6 Thông báo về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh:**

- a) NHCV phải thông báo cho bên bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, trong đó nêu rõ lý do và thời hạn bên bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh khi phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh theo quy định tại tiết **3.4.3 điểm này**.
- b) Kể từ thời điểm thông báo cho bên bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo quy định tại tiết a điểm này, NHCV có các quyền sau đây:
  - Yêu cầu Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời đối với tài sản của bên bảo lãnh (trường hợp bên bảo lãnh không cầm cố, thế chấp tài sản đồng thời với việc thực hiện bảo lãnh) theo quy định của pháp luật tố tụng dân sự;
  - Yêu cầu người có hành vi cản trở trái pháp luật việc thực hiện quyền của NHCV phải chấm dứt hành vi đó.

### **3.3.7 Xử lý tài sản của bên bảo lãnh:**

Trong trường hợp phải xử lý tài sản mà bên bảo lãnh đã cầm cố, thế chấp cho NHCV thì NHCV và bên bảo lãnh thoả thuận về tài sản, thời gian, địa điểm và phương thức xử lý; nếu không thoả thuận được thì NHCV có quyền khởi kiện tại Tòa án.

## **4. Quy trình nhân bảo đảm:**

### **4.1. Quy trình nhận cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng vay, bên thứ ba (bao gồm cả tài sản hình thành từ vốn vay):**

#### **4.1.1. Trường hợp việc nhận cầm cố, thế chấp tài sản thuộc thẩm quyền của NHCV:**

##### **4.1.1.1. Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ:**

- Khi bên bảo đảm có nhu cầu cầm cố, thế chấp tài sản tại NHCV, CBTD hướng dẫn, giải thích để bên bảo đảm hiểu đầy đủ thủ tục, trách nhiệm và nghĩa vụ của mình khi cầm cố, thế chấp tài sản; thông báo cho bên bảo đảm các tài liệu cần phải xuất trình NHCV theo quy định hiện hành của NHCT.
- Khi kiểm tra bản chính hồ sơ TSBĐ, CBTD cần đảm bảo hồ sơ TSBĐ đủ loại, số lượng theo danh mục; hợp pháp, hợp lệ, có đủ chữ ký và xác nhận của cơ quan liên quan; phù hợp về mặt nội dung giữa các tài liệu có liên quan.



- Trước khi trả lại hồ sơ cho khách hàng, CBTD sao chụp lại hồ sơ TSBĐ để phục vụ công tác thẩm định và cung cấp cho phòng Quản lý rủi ro nếu phải thẩm định rủi ro tín dụng độc lập.
- Đối với TSBĐ phức tạp, việc thẩm định TSBĐ vượt quá khả năng thẩm định của mình, CBTD có thể lập tờ trình đề xuất mua thông tin hoặc thuê tư vấn thẩm định TSBĐ trình lãnh đạo phòng Khách hàng/phòng Kinh doanh dịch vụ/phòng Giao dịch/điểm Giao dịch (sau đây gọi chung là phòng Khách hàng) và người có thẩm quyền xem xét quyết định.

#### 4.1.1.2. *Thẩm định và phê duyệt nhận bảo đảm:*

##### 4.1.1.2.1. Thẩm định tính pháp lý, khả năng chuyển nhượng, khả năng quản lý TSBĐ:

- Trước khi nhận TSBĐ, CBTD phải thẩm định các điều kiện của TSBĐ, tính xác thực của hồ sơ tài sản bảo đảm; các nội dung ghi trên hồ sơ TSBĐ phù hợp với quy định của pháp luật; kiểm tra thông tin về tài sản tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm, hoặc cơ quan quản lý tài khoản, cơ quan phát hành sổ /thẻ tiết kiệm, giấy tờ có giá hoặc trung tâm lưu ký chứng khoán.
- Nội dung thẩm định: CBTD và lãnh đạo phòng Khách hàng thực hiện theo hướng dẫn tại Phụ lục 11A.

##### 4.1.1.2.2. Định giá TSBĐ:

- Việc định giá TSBĐ do tổ định giá TSBĐ tiến hành. Trước khi định giá, tổ định giá cần kiểm tra thực tế TSBĐ (trừ trường hợp tại thời điểm định giá, TSBĐ chưa hình thành); thu thập thông tin, tài liệu làm căn cứ xác định giá trị TSBĐ (CBTD cần lưu giữ các tài liệu làm căn cứ định giá trong hồ sơ tín dụng).
- Tổ định giá cần xác định giá trị TSBĐ theo loại tài sản phù hợp với quy định hiện hành của NHCT. Kết quả định giá tài sản thế chấp/cầm cố phải được lập thành Biên bản định giá và có đầy đủ chữ ký của các bên.
- Một số lưu ý khi định giá TSBĐ là hàng hoá:
  - + Xác định mức hao mòn kỹ thuật: Đánh giá mức độ tiến tiên so với công nghệ hiện tại của thiết bị cùng loại nhằm xác định mức hao mòn vô hình.
  - + Điều tra, khảo sát giá thị trường các hàng hoá, thiết bị cùng loại (thông qua các thông tin giá cả thị trường, giá mua/bán của các doanh nghiệp khác...). Tổ thẩm định chỉ chấp nhận tính theo giá hoá đơn mua khi không cao hơn giá thị trường.
  - + Trong một số trường hợp phức tạp, vượt quá khả năng của NHCV, NHCV cần thuê các cơ quan chuyên môn kỹ thuật thẩm định và đánh giá.

##### 4.1.1.2.3. Tổng hợp kết quả thẩm định và định giá TSBĐ:

- Sau khi hoàn thành việc thẩm định và định giá TSBĐ, CBTD phải lập tờ trình tổng hợp kết quả thẩm định và định giá TSBĐ (có thể lập thành văn bản riêng hoặc ghi chung vào tờ trình thẩm định tín dụng), trong đó, ghi rõ ý kiến đề xuất nhận/không nhận bảo đảm, biện pháp quản lý TSBĐ, mức cấp tín dụng so với giá trị TSBĐ trình lãnh đạo phòng xem xét.
- Khi xem xét tờ trình thẩm định TSBĐ, lãnh đạo phòng Khách hàng cần lưu ý kiểm tra, rà soát hồ sơ TSBĐ và các nội dung trên tờ trình đảm bảo việc nhận TSBĐ phù hợp với hướng dẫn của NHCT; ghi rõ ý kiến về việc nhận/không nhận bảo đảm; biện



pháp quản lý TSBĐ, mức cấp tín dụng so với giá trị TSBĐ trên tờ trình thẩm định TSBĐ. Trường hợp nội dung tờ trình và hồ sơ TSBĐ chưa đầy đủ theo yêu cầu của NHCT, cần yêu cầu CBTD bổ sung thông tin, hồ sơ và nội dung thẩm định để đảm bảo kết quả thẩm định đầy đủ, chính xác.

- Trường hợp TSBĐ phải thẩm định rủi ro theo quy định của NHCT thì sau khi có kết quả thẩm định rủi ro tín dụng, nếu thấy cần thiết, CBTD có thể lập tờ trình thẩm định bổ sung thông tin về TSBĐ trước khi tập hợp hồ sơ, tờ trình trình người có thẩm quyền phê duyệt.

#### 4.1.1.2.4. Thẩm định rủi ro TSBĐ (áp dụng đối với trường hợp phải thẩm định rủi ro tín dụng theo quy định của NHCT):

Phòng Quản lý rủi ro nghiên cứu hồ sơ TSBĐ, tờ trình thẩm định tín dụng (phần thẩm định TSBĐ)/tờ trình thẩm định TSBĐ do phòng Khách hàng cung cấp để phát hiện, đánh giá mức độ rủi ro và đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro đối với TSBĐ. Trong quá trình thẩm định, nếu cần thiết, cán bộ quản lý rủi ro có thể phối hợp với phòng Khách hàng gặp gỡ, tiếp xúc trực tiếp với bên bảo đảm; đề nghị phòng Khách hàng bổ sung tài liệu, thông tin về bên bảo đảm, TSBĐ. Kết quả thẩm định rủi ro TSBĐ phải được lập thành báo cáo theo quy định hiện hành của NHCT.

#### 4.1.1.2.5. Phê duyệt nhận bảo đảm:

Kết quả thẩm định, định giá TSBĐ phải được người có thẩm quyền phê duyệt vào tờ trình của phòng Khách hàng. Trước khi phê duyệt, người có thẩm quyền cần xem xét nội dung tờ trình thẩm định TSBĐ/nội dung thẩm định TSBĐ trong tờ trình thẩm định tín dụng, tờ trình thẩm định bổ sung (nếu có) của phòng Khách hàng; báo cáo kết quả thẩm định rủi ro tín dụng của phòng Quản lý rủi ro (nếu có); báo cáo thẩm định của tư vấn (nếu có). Nếu nội dung thẩm định chưa đầy đủ cần yêu cầu các phòng chức năng bổ sung thông tin/thẩm định lại hoặc thuê cơ quan tư vấn thẩm định.

#### 4.1.1.3. Lập và ký hợp đồng bảo đảm:

##### 4.1.1.3.1 Soạn thảo hợp đồng bảo đảm và các văn bản liên quan

- Trên cơ sở nội dung phê duyệt của người có thẩm quyền và thống nhất với khách hàng, CBTD soạn thảo (trường hợp thông thường, phổ biến) hoặc phối hợp với cán bộ pháp chế/cơ quan tư vấn luật soạn thảo HĐBĐ (trường hợp phức tạp, cá biệt) và các văn bản liên quan (giấy uỷ quyền thụ hưởng tiền bảo hiểm, văn bản thông báo gửi cơ quan bảo hiểm, Hợp đồng thuê kho/Hợp đồng thuê kho và trông giữ TSBĐ...). Trường hợp cho vay hợp vốn có thể lấy ý kiến của các ngân hàng tham gia hợp vốn (nếu có thoả thuận trong hợp đồng đồng tài trợ);
- Trước khi trình người có thẩm quyền ký HĐBĐ và các văn bản liên quan hoặc chuyển dự thảo HĐBĐ cho phòng QLRR kiểm soát (trường hợp phải thẩm định rủi ro), lãnh đạo phòng Khách hàng cần kiểm tra toàn bộ nội dung HĐBĐ và các văn bản liên quan đảm bảo phù hợp với (i) các nội dung và điều kiện đã được phê duyệt của Người có thẩm quyền phê duyệt, (ii) nội dung và điều kiện đã thoả thuận với Khách hàng (không trái với nội dung và điều kiện đã được phê duyệt của Người có thẩm quyền phê duyệt), (iii) các quy định hiện hành của pháp luật, của NHCT và (iv) đảm bảo quyền lợi của NHCT.

##### 4.1.1.3.2 Ký HĐBĐ và các văn bản liên quan; thực hiện công chứng, chứng thực HĐBĐ:

- Người có thẩm quyền ký kết hợp đồng cần kiểm tra lần cuối nội dung HĐBĐ và các văn bản liên quan (hợp đồng thuê kho, giấy uỷ quyền thụ hưởng bảo hiểm, văn bản thông báo về việc tài sản được mua bảo hiểm đã được cầm cố/thế chấp tại NHCV, văn bản thông báo gửi cơ quan cấp đăng ký phương tiện cơ giới,...) trước khi ký, đảm bảo nội dung của các văn bản này tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật và NHCT.
- Trường hợp HĐBĐ phải có xác nhận của công chứng, chứng thực, CBTD thực hiện công chứng, chứng thực theo quy định hiện hành của pháp luật và của NHCT.
- Sau khi người có thẩm quyền ký các văn bản liên quan, CBTD cần gửi ngay văn bản tới cơ quan chức năng và lấy xác nhận từ cơ quan này để lưu hồ sơ tín dụng.

#### 4.1.1.4. Đăng ký giao dịch bảo đảm (nếu có):

Việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với TSBĐ phải được phòng Khách hàng thực hiện trước khi cấp tín dụng.

#### 4.1.1.5. Nhập và kiểm soát việc nhập dữ liệu TSBĐ vào hệ thống INCAS:

Sau khi ký kết HĐBĐ và đăng ký giao dịch bảo đảm, phòng Khách hàng nhập dữ liệu về TSBĐ vào hệ thống INCAS theo quy định về quy trình quản lý nghiệp vụ cho vay trên hệ thống INCAS của NHCT. Việc nhập dữ liệu phải được phòng Quản lý rủi ro kiểm soát lại. Trong quá trình kiểm soát, nếu phát hiện thấy sai sót, phòng Quản lý rủi ro cần thông báo ngay cho phòng Khách hàng để chỉnh sửa.

#### 4.1.1.6. Nhận hồ sơ TSBĐ và TSBĐ:

- NHCV thực hiện nhập kho TSBĐ, hồ sơ TSBĐ theo quy định hiện hành của NHCT.
- Đối với tài sản cầm cố, NHCV có thể lưu giữ tại kho của NHCV hoặc thuê kho của bên thứ ba hoặc thuê kho riêng biệt của bên bảo đảm nhưng NHCV phải quản lý, giám sát được TSBĐ trong kho.
- Trong quá trình nhận và nhập kho TSBĐ, hồ sơ TSBĐ, cần lưu ý:
  - + CBTD phải kiểm tra lại hồ sơ gốc TSBĐ của khách hàng theo danh mục hồ sơ TSBĐ quy định tại Phụ lục 11A trước khi nhập kho.
  - + Các thông tin trên Bảng liệt kê hồ sơ TSBĐ kèm phiếu nhập TSBĐ phải được phòng Kế toán giao dịch kiểm soát lại để đảm bảo các thông tin nhập vào INCAS khớp đúng với hồ sơ giấy. Trường hợp các thông tin trên máy không khớp đúng với hồ sơ giấy, phòng Kế toán giao dịch phải thông báo ngay cho phòng Khách hàng để chỉnh sửa.
  - + Đối với tài sản cầm cố là kim loại quý, đá quý cần được kiểm định chất lượng trước khi nhập kho.
  - + Tài sản nhập kho phải được mô tả chi tiết trong biên bản giao, nhận giữa NHCV, khách hàng và bên nhận trông, giữ TSBĐ (nếu có).

#### 4.1.1.7. Hoàn thiện các thủ tục khi TSBĐ đã hình thành, khách hàng vay có quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản (áp dụng đối với tài sản hình thành từ vốn vay):

##### 4.1.1.7.1. Hoàn thiện hồ sơ TSBĐ; Ký lại HĐBĐ hoặc ký phụ lục HĐBĐ:

- Phòng Khách hàng cần theo dõi tiến độ hình thành tài sản để yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ pháp lý công nhận quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất của khách hàng vay đối với tài sản.
- Khi tài sản hình thành và đưa vào sử dụng, khách hàng có quyền sở hữu đối với tài sản, NHCV cần kiểm tra thực tế hiện trạng tài sản; định giá lại TSBĐ; ký HĐBĐ/phụ lục HĐBĐ để mô tả chi tiết TSBĐ và cụ thể hoá các nội dung chưa được xác định trong HĐBĐ ban đầu.

#### 4.1.1.7.2. Sửa đổi dữ liệu TSBĐ trên hệ thống Incas; đăng ký thay đổi nội dung cầm cố, thế chấp đã đăng ký GDBĐ (nếu có):

Sau khi ký lại HĐBĐ/phụ lục HĐBĐ, phòng Khách hàng cần tiến hành sửa đổi dữ liệu TSBĐ trên hệ thống Incas; đăng ký thay đổi nội dung cầm cố, thế chấp đã đăng ký GDBĐ (nếu có). Việc sửa đổi dữ liệu trên hệ thống INCAS phải được phòng Quản lý rủi ro kiểm soát lại. Trường hợp các thông tin trên máy không khớp đúng với hồ sơ giấy, phòng Quản lý rủi ro phải thông báo ngay cho phòng KH để chỉnh sửa.

#### 4.1.1.8. Quản lý TSBĐ và hồ sơ TSBĐ:

- CBTD phải theo dõi, quản lý TSBĐ từ khi nhận bảo đảm cho đến khi chấm dứt biện pháp bảo đảm tiền vay theo hướng dẫn tại Phụ lục 11B.
- Kết quả của việc theo dõi, quản lý TSBĐ được thể hiện ở biên bản kiểm tra hoặc các biên bản định giá lại giá trị TSBĐ, trong đó CBTD phải nêu rõ: i) tình trạng, giá trị của TSBĐ, địa điểm cất giữ/quản lý TSBĐ, người cất giữ/quản lý TSBĐ; ii) tình hình sử dụng, bảo quản TSBĐ ở thời điểm kiểm tra và những thay đổi (về số lượng và chất lượng) so với hiện trạng TSBĐ nhằm phát hiện các trường hợp bên bảo đảm hoặc tổ chức, cá nhân được thuê giữ TSBĐ vi phạm HĐBĐ/Hợp đồng thuê kho.
- Khi định giá lại TSBĐ, nếu giá trị TSBĐ thay đổi so với giá trị được xác định trong HĐBĐ, CBTD và lãnh đạo phòng Khách hàng thực hiện các công việc sau: i) thỏa thuận với bên bảo đảm để ký văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng thế chấp/cầm cố; ii) tu chỉnh dữ liệu về TSBĐ trên hệ thống INCAS. Việc tu chỉnh phải có sự kiểm soát của phòng Quản lý rủi ro; iii) lập tờ trình đề xuất việc quản lý TSBĐ, bổ sung/thay đổi TSBĐ, định hướng tín dụng đối với khách hàng (nếu cần); iv) yêu cầu bộ phận kho quỹ điều chỉnh giá trị TSBĐ trên sổ theo dõi TSBĐ
- Trong quá trình kiểm tra, nếu phát hiện bên bảo đảm vi phạm HĐBĐ, CBTD cần báo cáo lãnh đạo phòng, người có thẩm quyền và đề xuất các biện pháp quản lý, bổ sung, thay thế TSBĐ hoặc định hướng tín dụng thích hợp đối với khách hàng. Nếu phát hiện vi phạm dẫn đến phải xử lý TSBĐ thì phòng Khách hàng phối hợp với phòng Quản lý nợ có vấn đề hoặc phòng Quản lý rủi ro (đối với chi nhánh không thành lập phòng/tổ quản lý nợ vấn đề) lập tờ trình đề xuất các biện pháp xử lý TSBĐ.

#### 4.1.1.9. Thay thế, bổ sung TSBĐ:

- Khi bên bảo đảm có nhu cầu thay thế/bổ sung TSBĐ, CBTD kiểm tra nghĩa vụ được bảo đảm bằng tài sản đề nghị thay thế/bổ sung; lập tờ trình trình lãnh đạo phòng và người có thẩm quyền xem xét.
- CBTD chỉ tiến hành xem xét thay thế một phần/toàn bộ TSBĐ của bên bảo đảm khi:
  - + Giá trị TSBĐ thay thế lớn hơn giá trị TSBĐ giải chấp; và
  - + Tính thanh khoản của TSBĐ thay thế phải tương đương hoặc tốt hơn TSBĐ giải

chấp.

- NHCV chỉ được thực hiện giải chấp TSBĐ cũ sau khi đã hoàn thành việc nhận TSBĐ mới.

#### *4.1.1.10. Giải chấp, xử lý TSBĐ*

##### *4.1.1.10.1. Giải chấp TSBĐ:*

- Khi bên bảo đảm đề nghị giải chấp hoặc NHCV chủ động đề nghị giải chấp khi khách hàng vay đã hoàn thành nghĩa vụ được bảo đảm, CBTD cần thực hiện những công việc sau:
  - + Kiểm tra việc hoàn thành nghĩa vụ tài chính của khách hàng đối với NHCV (một phần hoặc toàn bộ); nghĩa vụ tài chính của khách hàng đối với NHCV còn lại đến thời điểm yêu cầu giải chấp trong hệ thống INCAS;
  - + Xác định số lượng và giá trị TSBĐ có thể giải chấp;
  - + Phối hợp với lãnh đạo phòng tu chỉnh dữ liệu về TSBĐ trên hệ thống INCAS;
  - + Phối hợp với các bộ phận liên quan bàn giao TSBĐ cho bên bảo đảm theo quy định hiện hành của NHCT.
- NHCV chỉ được xuất kho TSBĐ, hồ sơ TSBĐ sau khi đã được người có thẩm quyền phê duyệt trên Bảng liệt kê hồ sơ TSBĐ kèm phiếu xuất TSBĐ, biên bản bàn giao TSBĐ (nếu có). Trường hợp bên bảo đảm đề nghị giải chấp một phần TSBĐ, phòng Khách hàng lập Tờ trình đề nghị xuất kho hồ sơ, TSBĐ trình người có thẩm quyền xem xét, phê duyệt.
- Khi bàn giao TSBĐ, hồ sơ TSBĐ cho bên bảo đảm, NHCV cần lưu ý:
  - + Người nhận hồ sơ, TSBĐ phải là: i) Người đại diện theo pháp luật của tổ chức hoặc người được đại diện của tổ chức đó ủy quyền bằng văn bản, trường hợp chủ sở hữu tài sản là tổ chức; ii) Chủ sở hữu tài sản hoặc người được chủ sở hữu tài sản ủy quyền bằng văn bản (có xác nhận của UBND phường hoặc công chứng nhà nước) trường hợp chủ sở hữu tài sản là cá nhân.
  - + Đối với tài sản được niêm phong bảo quản thì phải giao cho bên bảo đảm nguyên cả niêm phong và yêu cầu bên bảo đảm mở niêm phong kiểm tra trước sự chứng kiến của Thủ kho/Người được Lãnh đạo NHCV chỉ định giữ TSBĐ/Bên được thuê trông giữ TSBĐ, CBTD và lãnh đạo phòng Khách hàng.

**4.1.1.10.2. Xử lý TSBĐ:** Trường hợp phải xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ, NHCV thực hiện theo hướng dẫn tại khoản 6 chương này.

#### ***4.1.2. Trường hợp việc nhận cầm cố, thế chấp tài sản vượt thẩm quyền của NHCV :***

##### *4.1.2.1. Tại NHCV :*

- Sau khi tiếp nhận hồ sơ và thực hiện thẩm định TSBĐ, CBTD lập tờ trình trình lãnh đạo phòng và người có thẩm quyền phê duyệt (theo thẩm quyền quyết định tín dụng được phân cấp).
- Người có thẩm quyền phê duyệt xem xét hồ sơ TSBĐ, tờ trình của phòng Khách hàng, báo cáo thẩm định rủi ro (nếu có) của phòng Quản lý rủi ro, đề xuất nhận hay không nhận TSBĐ trình Cấp có thẩm quyền (bao gồm NHCT trong trường hợp vượt

thẩm quyền của chi nhánh hoặc chi nhánh trong trường hợp vượt thẩm quyền của phòng Giao dịch/điểm Giao dịch) giải quyết.

#### *4.1.2.2. Tại Cấp có thẩm quyền:*

a) Trường hợp Cấp có thẩm quyền tái thẩm định, phê duyệt nhận bảo đảm, sau đó giao cho NHCV tiến hành các thủ tục nhận TSBĐ (áp dụng trong trường hợp vượt thẩm quyền của chi nhánh):

Cấp có thẩm quyền thực hiện tái thẩm định và phê duyệt nhận bảo đảm, sau đó thông báo (bằng văn bản) quyết định đồng ý/không đồng ý để NHCV thực hiện.

b) Trường hợp Cấp có thẩm quyền tái thẩm định, ký Hợp đồng bảo đảm và giao cho NHCV quản lý TSBĐ (áp dụng trong trường hợp vượt thẩm quyền của phòng Giao dịch/điểm Giao dịch):

Cấp có thẩm quyền thực hiện tái thẩm định, phê duyệt nhận bảo đảm, ký Hợp đồng bảo đảm như đối với NHCV; sau đó giao lại TSBĐ cho NHCV quản lý, theo dõi.

#### *4.1.2.3. Tại NHCV:*

a) Trường hợp Cấp có thẩm quyền tái thẩm định, phê duyệt nhận bảo đảm, sau đó giao cho NHCV tiến hành các thủ tục nhận TSBĐ:

Trên cơ sở văn bản trả lời của Cấp có thẩm quyền, NHCV thông báo từ chối nhận bảo đảm tới khách hàng hoặc tiến hành nhận TSBĐ như hướng dẫn tại điểm 4.1 khoản 4 chương này.

b) Trường hợp Cấp có thẩm quyền tái thẩm định, ký Hợp đồng bảo đảm và giao cho NHCV quản lý TSBĐ:

Trên cơ sở văn bản trả lời của Cấp có thẩm quyền, NHCV thông báo từ chối/đồng ý nhận bảo đảm tới khách hàng hoặc thực hiện quản lý TSBĐ như hướng dẫn tại chương này.

### **4.2. Quy trình nhận bảo lãnh của bên thứ ba:**

#### ***4.2.1. Trường hợp bên bảo lãnh cầm cố/thể chấp tài sản để bảo đảm cho nghĩa vụ bảo lãnh:***

- Ngoài việc thực hiện các thủ tục nhận TSBĐ như hướng dẫn tại khoản 4 chương này, CBTD phải thẩm định bên bảo lãnh. Việc thẩm định về bên bảo lãnh, CBTD thực hiện tương tự như thẩm định khách hàng theo hướng dẫn tại Phụ lục PL04 – Hướng dẫn thẩm định khách hàng vay vốn tại Chương VI–Quy trình cấp tín dụng.
- Trong quá trình nhận bảo lãnh, CBTD cần giải thích cho bên bảo lãnh hiểu đầy đủ về nghĩa vụ bảo lãnh của mình, theo đó, việc bảo lãnh chỉ chấm dứt khi bên bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ thay cho khách hàng vay, kể cả sau khi NHCV đã xử lý tài sản cầm cố/thể chấp của bên bảo lãnh để thu nợ.
- Sau khi xử lý tài sản bảo đảm của bên bảo lãnh, nếu bên bảo lãnh vẫn chưa hoàn thành nghĩa vụ trả nợ thay cho khách hàng vay, CBTD và lãnh đạo phòng Khách hàng phải đôn đốc, yêu cầu bên bảo lãnh có trách nhiệm tiếp tục thực hiện nghĩa vụ trả thay đã cam kết cho đến khi hoàn thành nghĩa vụ bảo lãnh.

#### ***4.2.2. Trường hợp bên bảo lãnh không cầm cố/thể chấp tài sản để bảo đảm cho nghĩa vụ bảo lãnh (bảo lãnh bằng văn bản):***

#### *4.2.2.1. Trường hợp nhận bảo lãnh của tổ chức thuộc danh mục do NHCT thông báo:*

##### *4.2.2.1.1. Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ bảo lãnh:*

Trước khi nhận bảo lãnh, CBTD phải thẩm định hồ sơ bảo lãnh để đảm bảo: i) tổ chức phát hành văn bản bảo lãnh thuộc danh mục NHCT thông báo tại thời điểm nhận bảo lãnh; ii) hợp pháp, hợp lệ, có đủ chữ ký của người có thẩm quyền của tổ chức phát hành bảo lãnh; iii) các nội dung cam kết bảo lãnh phù hợp với quy định của pháp luật, NHCT.

##### *4.2.2.1.2. Phê duyệt nhận bảo lãnh:*

Quy trình phê duyệt nhận bảo lãnh, NHCV thực hiện tương tự như quy trình phê duyệt nhận TSBĐ hướng dẫn tại **tiết 4.1.1.2, điểm 4.1.1, khoản 4.1 mục 4 chương này.**

##### *4.2.2.1.3. Nhập và kiểm soát việc nhập bảo lãnh vào hệ thống INCAS:*

Sau khi tờ trình được phê duyệt, phòng Khách hàng nhập dữ liệu về bảo lãnh vào hệ thống INCAS theo quy định về quy trình quản lý nghiệp vụ cho vay trên hệ thống INCAS của NHCT. Việc nhập dữ liệu phải được phòng Quản lý rủi ro kiểm soát lại. Trong quá trình kiểm soát, nếu phát hiện thấy sai sót, phòng Quản lý rủi ro cần thông báo ngay cho phòng Khách hàng để chỉnh sửa.

##### *4.2.2.1.4. Nhập kho hồ sơ bảo lãnh:*

NHCV nhập kho hồ sơ bảo lãnh (cam kết bảo lãnh và các tài liệu liên quan đến bên bảo lãnh-nếu có) tương tự như nhập kho hồ sơ TSBĐ.

##### *4.2.2.1.5. Thay thế/bổ sung bảo lãnh:*

- Khi khách hàng vay, bên lãnh có nhu cầu thay thế biện pháp bảo lãnh, CBTD kiểm tra nghĩa vụ được lãnh của khách hàng vay; lập tờ trình trình lãnh đạo phòng và người có thẩm quyền xem xét.
- CBTD chỉ tiến hành xem xét thay thế biện pháp bảo đảm khi:
  - + Giá trị bảo lãnh mới hoặc TSBĐ thay thế lớn hơn giá trị bảo lãnh; và
  - + Tính thanh khoản của bảo lãnh mới hoặc TSBĐ thay thế phải tương đương hoặc tốt hơn tính thanh khoản của bảo lãnh.
- NHCV chỉ được thực hiện giải chấp bảo lãnh sau khi hoàn thành việc nhận bảo lãnh mới hoặc nhận TSBĐ thay thế.

##### *4.2.2.1.6. Xử lý và giải chấp bảo lãnh*

###### **a) Xử lý bảo lãnh:**

Đến hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh, nếu bên được bảo lãnh không hoàn thành nghĩa vụ, CBTD soạn thảo văn bản trình lãnh đạo tín dụng kiểm soát và người có thẩm quyền phê duyệt yêu cầu bên bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

Nếu bên bảo lãnh không thực hiện đúng cam kết, NHCV tiến hành các thủ tục xử lý bảo lãnh theo quy định của pháp luật, NHCT.

###### **b) Giải chấp bảo lãnh:**

NHCV thực hiện giải chấp bảo lãnh tương tự như giải chấp TSBĐ.

#### *4.2.3. Trường hợp nhận bảo lãnh của tổ chức không thuộc danh mục NHCT thông báo*

##### *4.2.3.1. Tại NHCV :*

- Sau khi tiếp nhận hồ sơ và thực hiện thẩm định bên bảo lãnh, CBTD lập tờ trình trình người có thẩm quyền phê duyệt (theo thẩm quyền quyết định tín dụng được phân cấp).
- Người có thẩm quyền phê duyệt xem xét hồ sơ bảo lãnh, tờ trình của phòng Khách hàng, báo cáo thẩm định rủi ro (nếu có) của phòng Quản lý rủi ro, đề xuất nhận hoặc không nhận bảo lãnh trình NHCT xem xét.

#### 4.2.3.2. *Tại NHCT:*

NHCT thực hiện tái thẩm định về bên bảo lãnh, sau đó thông báo (bằng văn bản) quyết định đồng ý/không đồng ý nhận bảo lãnh để NHCV thực hiện.

#### 4.2.3.3. *Tại NHCV :*

Trên cơ sở văn bản trả lời của NHCT, NHCV thông báo từ chối nhận bảo lãnh tới khách hàng hoặc tiến hành nhận bảo lãnh như hướng dẫn tại điểm 4.2.2, khoản 4.2, mục 4 chương này.

### **5. Quy trình xử lý TSBĐ:**

#### **5.1. Nguyên tắc chung**

- Trong trường hợp bên bảo đảm không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ, thì tài sản dùng để bảo đảm nghĩa vụ trả nợ tại NHCT được xử lý để thu hồi nợ.
- TSBĐ tiền vay được xử lý theo phương thức đã thỏa thuận trong hợp đồng bảo đảm tiền vay giữa NHCT và bên bảo đảm tại hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng bảo đảm hoặc các văn bản thỏa thuận mới về việc xử lý TSBĐ (trừ tài sản bảo đảm mà pháp luật quy định phải được bán tại các tổ chức bán đấu giá chuyên trách). Trường hợp các bên không có thỏa thuận hoặc không thỏa thuận được thì tài sản được bán đấu giá theo quy định của pháp luật.
- Các NHCV có quyền chuyển giao quyền thu hồi nợ hoặc ủy quyền cho bên thứ ba xử lý TSBĐ tiền vay. Bên thứ ba phải là tổ chức có tư cách pháp nhân và được thực hiện quyền thu hồi nợ hoặc xử lý TSBĐ theo quy định của pháp luật. Trong trường hợp được các NHCV chuyển giao quyền thu hồi nợ, bên thứ ba có quyền thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ hoặc xử lý TSBĐ như các NHCV trừ trường hợp các bên tham gia giao dịch bảo đảm có thỏa thuận khác. Trường hợp được các NHCV ủy quyền xử lý tài sản, thì bên thứ ba được xử lý TSBĐ tiền vay trong phạm vi được ủy quyền.
- Việc xử lý tài sản bảo đảm phải được thực hiện một cách khách quan, công khai, minh bạch, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia giao dịch bảo đảm, cá nhân, tổ chức có liên quan và phù hợp với các quy định của pháp luật. .
- Trong trường hợp chủ sở hữu TSBĐ bị khởi tố về một hành vi phạm tội không liên quan đến việc vay vốn của NHCV hoặc không liên quan đến nguồn gốc hình thành TSBĐ, thì TSBĐ của người đó sẽ không bị kê biên và được xử lý theo quy định của pháp luật.

#### **5.2. Các trường hợp NHCV có quyền xử lý TSBĐ tiền vay để thu hồi nợ.**

- Bên bảo đảm không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn.

- Bên bảo đảm phải thực hiện nghĩa vụ trả nợ trước hạn do vi phạm nghĩa vụ theo thỏa thuận, vi phạm hợp đồng hoặc theo quy định của Pháp luật.
- Bên bảo đảm là doanh nghiệp khi chia tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hóa mà không thực hiện các biện pháp như quy định tại quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- Bên bảo đảm bị giải thể, phá sản.
- Tài sản bảo đảm phải được xử lý để bên bảo đảm thực hiện nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.
- Các trường hợp khác do NHCV và bên bảo đảm thỏa thuận hoặc pháp luật quy định.

### **5.3. Các phương thức xử lý TSBD tiền vay theo thỏa thuận**

#### ***Bán tài sản bảo đảm***

- Việc bán TSBD thực hiện theo quy định tại Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm; các văn bản pháp luật có liên quan hiện hành; quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- NHCV hoặc bên bảo đảm hoặc các bên phối hợp để bán tài sản trực tiếp cho người mua hoặc uỷ quyền cho bên thứ ba bán tài sản cho người mua. Bên thứ ba được uỷ quyền bán tài sản có thể là Trung tâm bán đấu giá tài sản hoặc doanh nghiệp bán đấu giá tài sản hoặc tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán.

#### ***Nhận chính TSBD để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm.***

- NHCV chỉ được nhận TSBD để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm khi có ý kiến chấp thuận của Tổng Giám đốc NHCT VN.
- NHCV và bên bảo đảm lập biên bản nhận TSBD để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm. Biên bản phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận, định giá xử lý TSBD và thanh toán nợ từ việc xử lý TSBD theo quy định tại quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- Sau khi nhận TSBD để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm, NHCV làm thủ tục nhận chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng TSBD hoặc được bán, chuyển nhượng tài sản bảo đảm cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tài sản theo quy định của pháp luật.

#### ***NHCV nhận các khoản tiền, tài sản từ bên thứ ba trong trường hợp thế chấp quyền đòi nợ.***

- NHCV hoặc bên bảo đảm phải thông báo cho bên thứ ba biết, yêu cầu bên thứ ba giao các khoản tiền, tài sản đó cho NHCV.
- NHCV lập biên bản nhận các khoản tiền, tài sản giữa NHCV, bên bảo đảm và bên thứ ba.

#### ***Phương thức khác do NHCV và các bên bảo đảm thỏa thuận.***

### **5.4. Các quy định và thủ tục xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận**

#### ***5.4.1. Trình tự NHCV xử lý bán TSBD theo thỏa thuận***

Trình tự, thủ tục NHCV bán TSBD theo thỏa thuận được thực hiện theo qui định tại Điều 53-Quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.



- Thông báo xử lý TSBĐ: Các NHCV thông báo bằng văn bản cho bên bảo đảm, các bên cùng nhận tài sản bảo đảm đó trong giao dịch bảo đảm đã được đăng ký (nếu có) về việc xử lý TSBĐ và đăng ký thông báo yêu cầu xử lý bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm (nếu giao dịch bảo đảm đó đã được đăng ký). Văn bản thông báo xử lý TSBĐ có các nội dung chủ yếu sau đây:
  - + Lý do xử lý TSBĐ;
  - + Giá trị nghĩa vụ được bảo đảm;
  - + Mô tả tài sản: loại tài sản xử lý, đặc điểm, chất lượng, số lượng;
  - + Phương thức xử lý TSBĐ;
  - + Thời điểm xử lý TSBĐ;
  - + Địa điểm xử lý TSBĐ;
  - + Thời hạn và địa điểm chuyển giao TSBĐ (nếu có);
- Ấn định thời hạn xử lý TSBĐ: TSBĐ được xử lý trong thời hạn do các bên thoả thuận; nếu không có thoả thuận thì NHCV có quyền ấn định thời điểm xử lý TSBĐ trong thông báo xử lý TSBĐ, nhưng không được sớm hơn 7 ngày đối với động sản, 15 ngày đối với bất động sản, kể từ ngày đăng ký thông báo yêu cầu xử lý TSBĐ tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm. Đối với giao dịch bảo đảm không phải đăng ký, thì thời hạn 7 ngày và 15 ngày nêu trên được tính từ ngày các NHCV gửi thông báo xử lý tài sản cho bên bảo đảm về việc xử lý TSBĐ. Trong trường hợp TSBĐ có nguy cơ bị mất giá trị hoặc giảm sút giá trị, quyền đòi nợ, giấy tờ có giá, thẻ tiết kiệm, vận đơn thì các NHCV xử lý tài sản ngay sau khi thông báo xử lý TSBĐ.
- Thu giữ TSBĐ để xử lý: Bên giữ tài sản bảo đảm phải bàn giao tài sản bảo đảm, giấy tờ có liên quan đến tài sản bảo đảm theo thông báo của NHCV (trong trường hợp bên bảo đảm hoặc bên thứ ba giữ giấy tờ, tài sản bảo đảm), tạo điều kiện cho bên mua xem tài sản và thực hiện các biện pháp cần thiết khác để xử lý tài sản bảo đảm. Trong trường hợp người giữ tài sản là bên thứ ba thì bên bảo đảm có trách nhiệm phối hợp với NHCV thực hiện thu giữ tài sản bảo đảm.
 

Nếu hết thời hạn ấn định trong thông báo mà bên giữ tài sản bảo đảm không giao tài sản, các giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm thì NHCV có quyền thu giữ tài sản bảo đảm để xử lý hoặc yêu cầu các cơ quan có thẩm quyền áp dụng các biện pháp buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản, giấy tờ hoặc yêu cầu Toà án giải quyết.
- Lập biên bản xử lý tài sản bảo đảm:
  - + Các NHCV tiến hành lập biên bản xử lý TSBĐ. Biên bản xử lý TSBĐ phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận TSBĐ, phương thức xử lý TSBĐ, quyền, nghĩa vụ của các NHCV, khách hàng vay và các thoả thuận khác (nếu có).
  - + Trường hợp các NHCV áp dụng biện pháp buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho bên cho vay để xử lý, các NHCV lập biên bản thu giữ tài sản theo qui định tại quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- Lập Hội đồng xử lý TSBĐ: NHCV thành lập Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại điều 65 quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- Định giá TSBĐ khi xử lý.

NHCV tiến hành định giá tài sản bảo đảm trước khi xử lý bán tài sản. Việc định giá tài sản bảo đảm được thực hiện theo quy định tại điều 64 quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.

#### **5.4.2. Trình tự, thủ tục NHCV nhận chính TSBĐ để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm**

Trình tự, thủ tục NHCV nhận chính TSBĐ để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm được thực hiện theo qui định tại Điều 54 quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.

- NHCV và bên bảo đảm lập biên bản nhận TSBĐ để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm. Biên bản phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận, định giá xử lý TSBĐ và thanh toán nợ từ việc xử lý TSBĐ.
- Sau khi nhận TSBĐ để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm, NHCV được làm thủ tục nhận chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm hoặc được bán, chuyển nhượng tài sản bảo đảm cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tài sản theo quy định của pháp luật và chấp thuận bằng văn bản của Tổng giám đốc NHCTVN.
- NHCV chỉ được nhận tài sản thay thế cho nghĩa vụ trả nợ khi được sự chấp thuận bằng văn bản của Tổng giám đốc NHCT VN.

#### **5.4.3. Trình tự, thủ tục xử lý tài sản là quyền đòi nợ**

- NHCV có quyền yêu cầu bên thứ ba là người có nghĩa vụ trả nợ chuyển giao các khoản tiền, tài sản khác cho mình hoặc cho bên được uỷ quyền. Trong trường hợp bên có nghĩa vụ trả nợ yêu cầu thì NHCV phải chứng minh quyền được đòi nợ.
- Trình tự, thủ tục xử lý tài sản sau khi đã nhận được của bên thứ ba được thực hiện theo các nội dung tại điểm a khoản 5.4 này.

#### **5.4.4. Xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất trong trường hợp có thoả thuận về phương thức xử lý**

- Việc xử lý TSBĐ là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất được thực hiện theo thoả thuận của các bên trong hợp đồng bảo đảm hoặc các văn bản thoả thuận khác.
- Trường hợp tài sản bảo đảm tiền vay là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất được các bên thoả thuận về phương thức, giá bán tài sản thì bên được bán tài sản có thể là NHCV hoặc khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh bán, hoặc hai bên phối hợp cùng bán trực tiếp cho người mua tài sản và không phải qua đấu giá.
- Trong trường hợp đã có thoả thuận NHCV được quyền bán tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất nhưng không có thoả thuận về giá bán thì việc xử lý tài sản bảo đảm trong trường hợp này phải thông qua Hội đồng xử lý tài sản của NHCV thực hiện theo phương thức bán đấu giá tài sản được quy định tại Điều 66 Quy định quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT. Trước khi thực hiện bán đấu giá, NHCV thực hiện theo trình tự sau:
  - + Gửi hồ sơ đề nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền sau đây cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất:
    - Ủy ban nhân dân cấp huyện cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất đã thế chấp của hộ gia đình, cá nhân;

- Ủy ban nhân dân cấp tỉnh cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất đã thế chấp của các tổ chức.
- + Hồ sơ đề nghị cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất bao gồm:
  - Đơn đề nghị cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất;
  - Bản sao hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (NHCV ký sao);
  - Bản sao giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở, hoặc giấy tờ khác theo quy định hiện hành của các cơ quan có thẩm quyền (NHCV ký sao);

**Lưu ý:** Riêng đối với đất nông nghiệp trồng cây hàng năm được nhà nước giao cho hộ gia đình, cá nhân thì người tham gia đấu giá quyền sử dụng đất phải có đủ các điều kiện theo quy định hiện hành của cơ quan thẩm quyền.

- + Sau khi được Ủy ban nhân dân có thẩm quyền cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất, NHCV tiến hành các thủ tục bán đấu giá theo quy định tại Điều 64, Điều 65, Điều 66-Quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.
- + Sau khi hoàn thành việc xử lý TSBĐ là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, NHCV có trách nhiệm làm các thủ tục xoá đăng ký thông báo xử lý TSBĐ, xoá thế chấp, xoá đăng ký thế chấp và tiến hành các thủ tục chuyển quyền sử dụng đất, chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua tài sản.

#### ***5.4.5. Xử lý tài sản bảo đảm trong trường hợp bên bảo đảm chết hoặc vắng mặt tại nơi cư trú vào thời điểm xử lý tài sản bảo đảm.***

NHCV tiến hành xử lý TSBĐ trong trường hợp đến hạn trả nợ hoặc phải trả nợ trước hạn mà bên bảo lãnh thế chấp cầm cố chết hoặc cố ý vắng mặt tại nơi cư trú vào thời điểm xử lý tài sản đã được thông báo trước. Trong trường hợp người giữ TSBĐ, người thừa kế tài sản của bên bảo đảm không chịu giao tài sản cho NHCV để xử lý, NHCV phải yêu cầu cơ quan chức năng áp dụng các biện pháp buộc bên giữ TSBĐ hoặc người thừa kế tài sản của bên bảo đảm phải giao TSBĐ cho NHCV để xử lý theo quy định của pháp luật.

#### ***5.4.5. Xử lý tài sản bảo đảm do cơ quan thi hành án chuyển giao cho NHCV.***

- Trường hợp tài sản bảo đảm đã được Tòa án tuyên giao cơ quan Thi hành án xử lý bán tài sản thu nợ cho NHCV, nếu sau 2 lần giảm giá mà tài sản vẫn không bán được thì NHCV được quyền nhận TSBĐ để xử lý.
- Trước khi nhận tài sản để NHCV xử lý, NHCV phải tiến hành đối chiếu lại quá trình xử lý của cơ quan thi hành án, nếu phát hiện thấy việc định giá của cơ quan này không phù hợp hoặc không đúng với các quy định của Pháp luật, NHCV có văn bản khiếu nại lên cấp trên của cơ quan thi hành án theo trình tự, thủ tục về khiếu nại mà pháp luật quy định.
- NHCV chỉ được nhận tài sản từ cơ quan thi hành án chuyển sang cho NHCV tự xử lý sau khi đã báo cáo và được sự đồng ý bằng văn bản của NHCT VN.

### **5.5. Xử lý TSBĐ do Trung tâm bán đấu giá tài sản hoặc doanh nghiệp bán đấu giá tài sản thực hiện**

#### ***5.5.1. Các trường hợp ủy quyền bán đấu giá***

- Tài sản bảo đảm do NHCV lựa chọn hoặc NHCV và bên bảo đảm cùng lựa chọn bán tài sản bảo đảm theo phương thức uỷ quyền cho tổ chức bán đấu giá tài sản.
- TSBĐ không có thoả thuận hoặc không thoả thuận được giữa NHCV và bên bảo đảm hoặc các bên cùng nhận tài sản bảo đảm hợp pháp (nếu có).
- TSBĐ mà pháp luật quy định phải được bán tại các tổ chức bán đấu giá chuyên trách.

**5.5.2. Hợp đồng uỷ quyền bán đấu giá tài sản được ký kết giữa NHCV hoặc giữa NHCV và bên bảo đảm với tổ chức bán đấu giá tài sản.**

**5.5.3. Trình tự, thủ tục bán đấu giá tài sản áp dụng theo các quy định của pháp luật về bán đấu giá tài sản.**

## **5.6. Xử lý TSBĐ thuộc nợ tồn đọng phát sinh trước ngày 31/12/2000**

Đối với TSBĐ của các khoản nợ tồn đọng phát sinh từ 31/12/2000 trở về trước được giao cho NHCV theo bản án, quyết định của Tòa án; tài sản bảo đảm, tài sản gán nợ thuộc quyền định đoạt của NHCV không có tranh chấp thì trình tự, thủ tục xử lý tài sản thực hiện theo Thông tư liên tịch số 02/2002/TTLT/NHNN-BTP ngày 5/2/2002 của NHNN và Bộ tư pháp về việc “Hướng dẫn thực hiện quyết định số 149/2001/QĐ-TTG ngày 5/10/2001 của Thủ tướng Chính phủ về thủ tục bán tài sản bảo đảm, công chứng, chứng thực văn bản bán tài sản và giao tài sản cho các Ngân hàng thương mại theo bản án, quyết định của Tòa án”.

## **5.7. Khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm trong thời gian chưa xử lý**

- Trong thời gian chờ xử lý tài sản bảo đảm, NHCV được khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm hoặc cho phép bên bảo đảm hoặc uỷ quyền cho bên thứ ba khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm theo đúng tính năng và công dụng của tài sản. Việc cho phép hoặc uỷ quyền khai thác, phương thức khai thác và việc xử lý hoa lợi, lợi tức thu được phải được lập thành văn bản.
- Hoa lợi, lợi tức thu được phải được hạch toán riêng, trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác. Sau khi trừ các chi phí cần thiết cho việc khai thác, sử dụng tài sản, số tiền còn lại được dùng để thanh toán cho NHCV.
- Yêu cầu bên bảo đảm hoặc bên thứ ba không được khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm nếu việc khai thác, sử dụng đó có nguy cơ làm mất giá trị hoặc làm giảm sút giá trị tài sản.

## **5.8. Thanh toán thu nợ từ việc xử lý TSBĐ**

Thứ tự thanh toán thu nợ từ việc xử lý tài sản bảo đảm được thực hiện theo qui định tại Điều 69, Điều 70 Quy định về thực hiện bảo đảm tiền vay của khách hàng trong hệ thống NHCT.

## **Phụ lục 7A: HƯỚNG DẪN THẨM ĐỊNH VÀ LẬP BÁO CÁO THẨM ĐỊNH TSBD**

### **I. THẨM ĐỊNH TÀI SẢN BẢO ĐẢM**

#### **1. *Thẩm định tính pháp lý, khả năng chuyển nhượng, khả năng quản lý TSBD:***

##### **a. *Nguồn thông tin để thẩm định:***

Việc thẩm định TSBD được tiến hành trên cơ sở các nguồn thông tin

- Hồ sơ tài liệu và thông tin do khách hàng cung cấp.
- Khảo sát thực tế: khẳng định lại các thông tin thu thập được từ khách hàng và phát hiện những vấn đề mới cần thẩm định tiếp.

Lưu ý: NHCV nên bố trí từ hai cán bộ trở lên thực hiện công tác này. Kết quả khảo sát thực tế cần ghi lại dưới dạng Biên bản làm việc và đầy đủ chữ ký của cán bộ nhằm bảo đảm tính khách quan của các thông tin đã nêu.

- Các cơ quan có thẩm quyền cấp các loại giấy tờ liên quan tới TSBĐ.
- Các nguồn khác (Chính quyền địa phương, công an, toà án, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm, các ngân hàng khác, hàng xóm láng giềng, báo chí ...): thông tin thu thập được từ nguồn này thường mang tính khách quan và chính xác cao, đặc biệt đối với việc xác định quyền sở hữu, xác định giá trị TSBĐ. Kết quả các buổi làm việc với cơ quan hữu quan cũng cần ghi chép lại, có chữ ký của ít nhất hai người và lưu giữ cũng các hồ sơ khác. Trường hợp lấy thông tin từ báo chí, Internet.. cũng cần sao chụp, in lại để lưu.

*b. Nội dung thẩm định:*

CBTD cần làm rõ và đánh giá được những vấn đề sau:

- *Tính pháp lý của Giấy chứng nhận quyền sở hữu và các giấy tờ có liên quan tới TSBĐ* (nhằm loại bỏ các giấy tờ giả mạo, ...): Nếu cần thiết, CBTD có thể yêu cầu bên bảo đảm kê khai về số bản gốc của mỗi loại giấy tờ, cơ quan cấp, quản lý giấy tờ để có biện pháp ngăn chặn hành vi gian lận của bên bảo đảm.
- *Nguồn gốc của TSBĐ, đặc điểm của TSBĐ.*
- *Quyền sở hữu tài sản/quyền khai thác tài nguyên/quyền sử dụng đất của bên bảo đảm:* CBTD phải kiểm tra xem bên bảo đảm có xuất trình đủ các loại giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, quyền khai thác tài nguyên hoặc quyền sử dụng đất dùng làm bảo đảm không. CBTD cần hết sức lưu ý các dấu hiệu sửa chữa, mâu thuẫn, tính pháp lý của các loại giấy tờ uỷ quyền, tính pháp lý trong trường hợp đồng sở hữu tài sản... Khi khảo sát thực tế hoặc thu thập thêm thông tin từ những nguồn khác cần tìm cách kiểm chứng lại quyền sở hữu tài sản của bên bảo đảm. Đối với TSBĐ là giấy tờ có giá, sổ tiết kiệm, số dư trên tài khoản tiền gửi cần lấy xác nhận và phong toả của tổ chức phát hành (trừ các TSBĐ loại này do NHCT phát hành, quản lý trên INCAS). NHCV không được nhận bảo đảm đối với tài sản mua trả chậm, trả dần, tài sản thuê của bên bảo đảm, bao gồm máy móc, thiết bị hoặc động sản khác làm bảo đảm tiền vay.
- *Tài sản hiện không có tranh chấp:* Việc khẳng định TSBĐ hiện có tranh chấp hay không là khá phức tạp vì vậy ngoài việc tự xem xét thẩm định, CBTD cần yêu cầu bên bảo đảm cam kết, xác nhận tài sản hiện không có tranh chấp và chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình. Ngoài ra, CBTD phải kiểm tra những thông tin này qua các cơ quan có thẩm quyền như Sở địa chính, UBND địa phương, ...
- *Tài sản được phép giao dịch:* Ngoài các tài sản thông dụng, được mua bán tự do trên thị trường, NHCV cần hết sức thận trọng khi xem xét các loại TSBĐ có tính đặc biệt chuyên dụng, quý, hiếm. CBTD có thể đối chiếu với danh mục tài sản bị hạn chế và cấm giao dịch của Nhà nước hoặc yêu cầu bên bảo đảm xuất trình bổ sung các loại văn bản của pháp luật nêu rõ loại tài sản đó được phép giao dịch bình thường
- *Tài sản dễ bán/dễ chuyển nhượng:* Mục tiêu nhận bảo đảm của NHCV là khi NHCV không thu hồi được đủ nợ gốc và nợ lãi từ nguồn thu của khách hàng theo như cam kết ban đầu thì phải bán được TSBĐ để lấy tiền trả nợ gốc và lãi. Vì vậy, CBTD cần thẩm định kỹ tính dễ bán/dễ chuyển nhượng của TSBĐ để việc xử lý TSBĐ được thuận lợi. Để thẩm định được nội dung này, CBTD cần khảo sát giá

cả và tình hình thị trường liên quan, chất lượng, giá trị TSBĐ theo thời gian thể chấp/cầm cố...

- *Tài sản phải mua bảo hiểm*: CBTD phải xác định rõ TSBĐ có thuộc loại phải mua bảo hiểm không, phải mua bảo hiểm loại gì (toàn phần hay một phần) và những vấn đề cần lưu ý khi nhận loại TSBĐ này.
- *Khả năng thu hồi nợ vay trong trường hợp phải xử lý TSBĐ*: CBTD cần rà soát toàn bộ hồ sơ giấy tờ TSBĐ do bên bảo đảm cung cấp, đề xuất các điều khoản cần quy định rõ trong Hợp đồng bảo đảm tiền vay nhằm bảo vệ quyền lợi của ngân hàng trong trường hợp buộc phải xử lý TSBĐ. Ngoài ra, CBTD cần tham khảo các thông tin liên quan, tính toán sự tăng/giảm giá của TSBĐ trong thời hạn cho vay; dự báo khả năng thu hồi nợ vay từ nguồn xử lý TSBĐ.
- *Đánh giá khả năng quản lý tài sản, từ đó đề xuất biện pháp và người quản lý TSBĐ an toàn và hiệu quả*: Tùy từng trường hợp cụ thể, CBTD đánh giá điều kiện có thể quản lý TSBĐ của các bên, đề xuất bên nào có khả năng quản lý, kiểm soát TSBĐ chặt chẽ, an toàn hơn thì bên đó quản lý; phương pháp kiểm tra TSBĐ như thế nào? thời gian kiểm tra...
- *Đối với một số loại TSBĐ đặc biệt*, ngoài các nội dung cần thẩm định trên, CBTD cần thực hiện các công việc sau:

- + Đối với TSBĐ là số dư trên tài sản tiền gửi, sổ/thẻ tiết kiệm, giấy tờ có giá: CBTD phải phối hợp với bên bảo đảm để có: i) văn bản xác nhận số dư và đồng ý phong tỏa của cơ quan phát hành (đối với TSBĐ là trái phiếu do NHCT phát hành; giấy tờ có giá, sổ/th? tiết kiệm do tổ chức tín dụng khác, tổ chức tài chính, cơ quan quản lý ngân sách nhà nước phát hành); ii) văn bản xác nhận số dư và phong tỏa của cơ quan quản lý tài khoản (đối với TSBĐ là số dư trên tài khoản tiền gửi); iii) văn bản xác thực việc phát hành của cơ quan phát hành (đối với TSBĐ là giấy tờ có giá vô danh).

Riêng đối với giấy tờ có giá (trừ trái phiếu), sổ/thẻ tiết kiệm do NHCT phát hành, NHCV thực hiện phong tỏa trên hệ thống INCAS và xác thực các thông tin về TSBĐ trên Phiếu thông tin TSBĐ theo quy định của NHCT.

- + Đối với TSBĐ là cổ phiếu, quyền đối với phần vốn góp tại doanh nghiệp:
  - Thẩm định giá trị của tài sản thông qua việc phân tích tình hình kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp phát hành cổ phiếu, doanh nghiệp mà bên bảo đảm tham gia góp vốn.
  - Kiểm tra thông tin về tài sản để đảm bảo không phải là tài sản bị hạn chế chuyển nhượng.
  - Xác nhận và phong tỏa tài sản: i) tại đơn vị lưu ký chứng khoán (đối với TSBĐ là cổ phiếu); ii) tại doanh nghiệp mà bên bảo đảm tham gia góp vốn (đối với TSBĐ là quyền đối với phần vốn góp tại doanh nghiệp), để đảm bảo quyền giám sát của NHCV đối với giá trị tài sản bảo đảm. Nội dung đề nghị xác nhận và phong tỏa phải bao gồm:
    - ✓ Xác nhận bên bảo đảm là chủ sở hữu hợp pháp đối với tài sản và hiện tại bên bảo đảm không có bất cứ giao dịch nào liên quan đến tài sản (chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp,...) đang được thực hiện tại đơn vị;

- ✓ Không thực hiện các thủ tục chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp,... tài sản (kể cả cổ tức, lợi tức phát sinh từ TSBĐ) kể từ ngày ký xác nhận phong toả cho đến khi nhận được văn bản giải toả của ngân hàng;
  - ✓ Phối hợp với ngân hàng thực hiện các thủ tục cần thiết (trong trường hợp ngân hàng phải xử lý tài sản -kể cả cổ tức, lợi tức phát sinh từ cổ phiếu-để thu hồi nợ theo thoả thuận trong hợp đồng bảo đảm giữa ngân hàng và khách hàng).
  - ✓ Chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại tương ứng với phần giá trị tài sản ghi trên cổ phiếu bị giám sát, nếu đơn vị lưu ký chứng khoán vi phạm cam kết đảm bảo quyền giám sát của NHCV (đối với TSBĐ là cổ phiếu).
- + Trường hợp nhận bảo đảm bằng quyền tài sản phát sinh từ quyền đòi nợ:
- Thông báo bằng văn bản cho bên thứ ba về việc khách hàng vay đã thế chấp quyền đòi nợ cho ngân hàng và ngân hàng có quyền đòi nợ bên thứ ba/chuyển nhượng quyền đòi nợ để thu hồi nợ nếu đến hạn trả nợ mà khách hàng vay không trả được nợ. Đồng thời đề nghị bên thứ ba: i) Không thay đổi nội dung về tài khoản chuyển tiền thanh toán trên hợp đồng/các văn bản liên quan trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng với khách hàng vay và chuyển tiền thanh toán về tài khoản của khách hàng vay tại chi nhánh; ii) Thanh toán cho bên bảo đảm toàn bộ số tiền còn phải thanh toán theo đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng/các văn bản liên quan đến quyền đòi nợ.
- Văn bản thông báo phải có xác nhận đồng ý của bên thứ ba về các nội dung nêu trên. Trường hợp khách hàng vay có căn cứ chứng minh bên thứ ba không thể ký xác nhận trên văn bản thông báo của ngân hàng thì khách hàng vay phải có cam kết không thay đổi điều khoản thanh toán qua NHCV trong suốt thời hạn hiệu lực của hợp đồng kinh tế.
- Thẩm định quyền sở hữu của khách hàng vay đối với tài sản thông qua các Hợp đồng kinh tế, Biên bản đối chiếu công nợ giữa khách hàng vay và bên thứ ba có nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng vay (thời điểm đối chiếu công nợ phải sát với thời điểm nhận TSBĐ); việc theo dõi, hạch toán khoản nợ trên sổ sách kế toán của khách hàng vay.
  - Thẩm định tính thanh khoản của tài sản thông qua thẩm định bên có nghĩa vụ thanh toán cho bên bảo đảm để đảm bảo là tổ chức i) có thời gian hoạt động còn lại đủ để bên bảo đảm có thể đòi được tiền thanh toán; ii) có năng lực tài chính và/hoặc có cơ sở xác định chắc chắn khả năng thanh toán như thực hiện các biện pháp ký cược, ký quỹ, thế chấp, cầm cố, bảo lãnh,...với bên bảo đảm.
  - Thẩm định phương thức và thời hạn bên thứ ba phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng vay, đảm bảo i) chi nhánh xác định được thời gian thanh toán cụ thể; ii) tiền thanh toán được chuyển về tài khoản tiền gửi của khách hàng tại chi nhánh; iii) khoản công nợ còn trong thời hạn thanh toán, có khả năng thu hồi (đối với quyền đòi nợ đã hình thành tại thời điểm nhận bảo đảm).



- Thẩm định i) Nguồn hình thành tài sản, để đảm bảo không phải là nguồn thu nợ của tổ chức tín dụng khác; ii) Mọi quan hệ mua bán, thanh toán giữa bên thứ ba và khách hàng vay, đảm bảo việc thanh toán của khách hàng vay không bị chi phối bởi các mối quan hệ khác và khách hàng vay được phép thực hiện giao dịch liên quan đến TSBĐ.
- + Trường hợp nhận bảo đảm là quyền khai thác tài nguyên:
  - Thẩm định thông tin về tài sản trên sổ sách kế toán của khách hàng vay (chi tiết TK 2136-Giấy phép và giấy chuyển nhượng khác trên Sổ TSCĐ, ký hiệu S21-DN).
  - Kiểm tra thời hạn, trữ lượng khoáng sản còn được khai thác trên giấy phép khai thác khoáng sản; kiểm tra thông tin về tài sản tại cơ quan đăng ký GDBĐ, cơ quan cấp giấy phép khai thác khoáng sản.

## **2. Lập Báo cáo thẩm định**

- Trong hoặc sau khi kết thúc quá trình thẩm định, CBTD trình bày toàn bộ kết quả thẩm định trong báo cáo thẩm định TSBĐ hoặc tờ trình thẩm định tín dụng (phần thẩm định TSBĐ), trong đó phải nêu rõ đề xuất nhận hay không nhận tài sản bảo đảm, giá trị TSBĐ, phương thức quản lý TSBĐ,...

Tờ trình thẩm định TSBĐ/tờ trình thẩm định tín dụng (phần về TSBĐ), ngoài các nội dung trên còn phải thể hiện rõ:

- + Các yếu tố về tài sản (Tên TSBĐ, mô tả về tài sản, vị trí tài sản, chủ sở hữu tài sản, ...; các giấy tờ pháp lý của TSBĐ).
- + Mối quan hệ giữa khách hàng và bên thứ ba (với trường hợp bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba).
- + Triển vọng của tài sản, thừa kế, đồng sở hữu,...
- + Trị giá, cơ sở định giá tài sản.
- + Thủ tục cầm cố, thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm, thời gian và mức bảo hiểm tài sản (nếu tài sản phải bảo hiểm)
- + Đối chiếu với dư nợ tín dụng, xác định tỷ lệ % cấp tín dụng so với TSBĐ
- + Đề xuất các biện pháp quản lý TSBĐ an toàn và hiệu quả.
- + Đề xuất hướng xử lý trong một số tình huống như thoả thuận rút bớt hay bổ sung TSBĐ, thời điểm NHCV có quyền xử lý TSBĐ, quyền được bảo đảm cùng lúc cho nhiều nghĩa vụ khác nhau.

Trường hợp cần thiết phải tái thẩm định (do lãnh đạo phòng Khách hàng hoặc Người có thẩm quyền phê duyệt yêu cầu), cán bộ tái thẩm định thực hiện các bước như qui định đối với CBTD đã thực hiện lần đầu và có thể lựa chọn:

- + Lập báo cáo thẩm định TSBĐ riêng; hoặc
- + Bổ sung ý kiến vào báo cáo thẩm định TSBĐ/tờ trình thẩm định tín dụng (phần thẩm định TSBĐ) do CBTD đã lập.

## **II. THẨM ĐỊNH RỦI RO LIÊN QUAN ĐẾN TÀI SẢN BẢO ĐẢM**

Đánh giá rủi ro về TSBĐ trên cơ sở đánh giá các nội dung cơ bản sau:

- Rủi ro về hồ sơ pháp lý của TSBĐ
- Rủi ro về việc giảm giá trị của TSBĐ
- Rủi ro về tính thanh khoản của TSBĐ (khả năng chuyển hoá thành tiền)
- Rủi ro do sự thay đổi chính sách của nhà nước

### **Phụ lục 7B: HƯỚNG DẪN QUẢN LÝ TSBĐ**

NHCV phải theo dõi, quản lý TSBĐ từ khi nhận bảo đảm cho đến khi chấm dứt biện pháp bảo đảm tiền vay. Kết quả của việc theo dõi, quản lý TSBĐ được thể hiện ở biên bản kiểm tra hoặc các biên bản định giá lại giá trị TSBĐ, trong đó NHCV phải nêu rõ tình trạng, giá trị của TSBĐ, địa điểm cất giữ/quản lý TSBĐ, người cất giữ/quản lý TSBĐ.

- a)* Trường hợp nhận bảo đảm bằng nhà ở: Ngay sau khi ký kết hợp đồng thế chấp, NHCV phải thông báo bằng văn bản cho cơ quan quản lý nhà ở cấp tỉnh (tỉnh, thành phố) nơi có nhà ở nếu bên thế chấp là tổ chức; thông báo cho cơ quan quản lý nhà ở cấp huyện (quận, huyện, thị xã) nếu bên thế chấp là cá nhân biết về việc thế chấp. Trong thông báo phải nêu rõ tên chủ sở hữu nhà ở, địa chỉ nhà ở thế chấp và thời gian thế chấp.

Sau khi bên thế chấp thanh toán đủ nghĩa vụ cho bên nhận thế chấp hoặc trường hợp nhà ở thế chấp được phát mại để thanh toán nghĩa vụ thế chấp thì NHCV phải có văn bản thông báo cho cơ quan quản lý nhà ở biết về việc đã giải chấp hoặc nhà ở thế chấp được xử lý phát mại.

- b)* Trường hợp nhận bảo đảm bằng cổ phiếu, quyền đối với phần vốn góp tại doanh nghiệp: Trong quá trình nhận bảo đảm, NHCTD cần thực hiện các nội dung sau:
- Phối hợp với đơn vị lưu ký chứng khoán/doanh nghiệp bên bảo đảm tham gia góp vốn quản lý TSBĐ (kể cả lợi tức, cổ tức phát sinh từ TSBĐ);
  - Thường xuyên theo dõi i) tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp phát hành cổ phiếu/doanh nghiệp mà bên bảo đảm tham gia góp

vốn; ii) tình hình biến động của TSBĐ trên thị trường để có biện pháp xử lý kịp thời (yêu cầu khách hàng bổ sung, thay thế tài sản/biện pháp bảo đảm khác được NHCV chấp thuận hoặc thu nợ trước hạn,...), đặc biệt trong các trường hợp cổ phiếu niêm yết bị đưa vào diện kiểm soát và tạm ngừng giao dịch hoặc cổ phiếu niêm yết bị huỷ bỏ niêm yết theo quy định của pháp luật (đối với TSBĐ là cổ phiếu).

c) Trường hợp nhận bảo đảm bằng quyền tài sản phát sinh từ quyền đòi nợ: NHCV cần thực hiện các nội dung sau:

- Trong quá trình khách hàng vay thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng đã ký với bên thứ ba, chi nhánh phải thường xuyên kiểm tra việc hạch toán, theo dõi tài sản trên sổ sách kế toán của khách hàng vay, việc đối chiếu công nợ giữa khách hàng vay và bên thứ ba, bổ sung các giấy tờ chứng minh quyền đòi nợ của khách hàng do đã hoàn thành/hoàn thành một phần nghĩa vụ của khách hàng vay với bên thứ ba.
- Kiểm soát, quản lý chặt chẽ dòng tiền thanh toán của bên thứ ba cho khách hàng vay để thu nợ tương ứng và điều chỉnh giảm giá trị TSBĐ tương ứng với số tiền mà bên thứ ba đã thanh toán cho khách hàng.

d) Trường hợp nhận bảo đảm bằng quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên:

- Ngay sau khi nhận TSBĐ, chi nhánh phải gửi thông báo tới cơ quan cấp giấy phép khai thác khoáng sản về việc bên bảo đảm đã thế chấp quyền khai thác tài nguyên cho ngân hàng, tránh trường hợp bên bảo đảm xin cấp lại giấy phép để bảo đảm cho TCTD khác.
- Thường xuyên kiểm tra, theo dõi tình hình biến động của TSBĐ (công suất khai thác, trữ lượng khai thác còn lại...) để có biện pháp xử lý thích hợp (yêu cầu bên bảo đảm bổ sung, thay thế tài sản/biện pháp bảo đảm khác được NHCV chấp thuận hoặc thu nợ trước hạn,...), đặc biệt trong trường hợp khách hàng khai thác vượt quá công suất ghi trên giấy phép khai thác khoáng sản.

## **CHƯƠNG VIII**

### **QUẢN LÝ NỢ CÓ VẤN ĐỀ**

#### **1. Giới thiệu về quản lý nợ có vấn đề**

Nợ có vấn đề là các khoản tín dụng cấp cho khách hàng không thu hồi được một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc nợ lãi hoặc có dấu hiệu không thu hồi được một hoặc một số hợp đồng tín dụng theo đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng (các khoản nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5) và các khoản nợ đã được xử lý rủi ro, nợ được Chính phủ xử lý đang hạch toán ở tài khoản ngoại bảng.

Quản lý và xử lý nợ có vấn đề là hoạt động phòng ngừa, kiểm tra, phát hiện, xử lý thu hồi nợ có vấn đề nhằm giảm thiểu mức độ rủi ro có thể xảy ra, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Do quản lý nợ có vấn đề là một bộ phận quan trọng của quản lý tín dụng, nên để thực hiện quản lý có hiệu quả, điều quan trọng nhất là phải sớm nhận biết những khoản nợ có vấn đề, từ đó phân loại khoản vay và có những biện pháp phòng ngừa và xử lý kịp thời.

#### **2. Phòng ngừa nợ có vấn đề**

##### ***2.1. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan***

##### **2.1.1. Cán bộ tín dụng (CBTD)**

- Kiểm tra trước, trong và sau khi cấp tín dụng theo chế độ tín dụng hiện hành, kiểm tra mức độ tuân thủ theo đúng cam kết trong HĐTD, tình hình SXKD của khách hàng, phát hiện những dấu hiệu tiềm ẩn rủi ro.

- Phân tích chất lượng tín dụng, định kỳ phân loại khoản nợ theo các nhóm nợ để đưa ra kế hoạch kiểm tra, phòng ngừa và xử lý.
- Thu thập và khai thác thông tin một cách thường xuyên để có hướng xử lý kịp thời đối với các khoản nợ có vấn đề.

#### **2.1.2. Lãnh đạo phòng Khách hàng**

- Chủ động ngăn ngừa phát hiện những mối quan hệ không bình thường giữa CBTD và khách hàng.
- Kiểm tra mức độ trung thực trong báo cáo của CBTD, kiểm tra tinh thần trách nhiệm của CBTD
- Có trách nhiệm đôn đốc, chỉ đạo và phối hợp chặt chẽ với CBTD trong quá trình phân loại nợ, quản lý và xử lý nợ có vấn đề, đề xuất, gặp gỡ và thảo luận với khách hàng (đối với các trường hợp cấp dưới không ngang tầm), báo cáo tình hình và xin ý kiến chỉ đạo của lãnh đạo cấp trên.

#### **2.1.3. Giám đốc và phó giám đốc phụ trách tín dụng**

- Chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát quá trình xử lý công việc của cấp dưới, xử lý, giải quyết kịp thời các kiến nghị của cấp dưới, phê duyệt và chỉ đạo tổ chức thực hiện kế hoạch hành động và xử lý nợ.
- Đề xuất ý kiến và trình NHCTVN trong trường hợp vượt mức thẩm quyền .

### **2.2. *Thu thập và khai thác thông tin***

Các nguồn thông tin bao gồm:

- Thông tin từ các cơ quan quản lý các cấp.
- Thông tin từ các cơ quan nội chính ( cơ quan công an, thanh tra nhà nước)
- Thông tin từ các cơ quan thuế.
- Thông tin từ nội bộ khách hàng vay vốn, bảo lãnh.
- Thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng ( báo, đài, truyền hình...).
- Thông tin từ các bạn hàng và đối thủ cạnh tranh của khách hàng.
- Thông tin từ quần chúng nhân dân.
- Thông tin từ hệ thống Incas của NHCTVN hoặc thông tin phòng ngừa rủi ro của các phòng quản lý rủi ro NHCT và CIC của NHNN.
- Trường hợp cần thiết, CBTD phải chủ động tìm và đề nghị mua thông tin từ các tổ chức tư vấn hoặc tổ chức chuyên cung cấp thông tin chuyên nghiệp...

### **3. Phân loại nợ:**

Việc phân loại nợ là một phương pháp quan trọng phải thực hiện để xác định và quản lý nợ có vấn đề. Phân loại khoản vay giúp cho ngân hàng dễ dàng quản lý danh mục đầu tư tín dụng của mình. Từ đó có thể xác định chính xác mức độ rủi ro để có biện pháp quản lý, phòng ngừa kịp thời và biện pháp xử lý thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro.

#### **3.1. *Quy định về phân loại nợ***

NHCTVN thực hiện phân loại nợ theo 5 nhóm ( quy định tại Quyết định 234/QĐ-HĐQT-NHCT37) như sau:

a. Nhóm 1 ( nợ đủ tiêu chuẩn) gồm:

- Các khoản nợ trong hạn mà chi nhánh đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi.
- Các khoản nợ của khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng 01 năm đối với các khoản nợ trung và dài hạn, 03 tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn và các kỳ hạn tiếp theo được Chi nhánh đánh giá là có khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại thì phân loại vào nợ nhóm 1. Trường hợp 1 khách hàng có nợ cơ cấu lại bao gồm nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn thì chỉ xem xét đưa vào nợ nhóm 1 khi khách hàng đã trả đầy đủ ( nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn ) cả gốc và lãi của số nợ đã được cơ cấu lại trong thời gian quy định trên, đồng thời các kỳ hạn tiếp theo được Chi nhánh đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại.

b. Nhóm 2 ( nợ cần chú ý) gồm:

- Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại được đánh giá là có khả năng trả nợ đầy đủ, đúng hạn;
- Các khoản nợ có đủ cơ sở đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm, mức độ tổn thất tối đa 5% giá trị nợ gốc.
- Các khoản nợ khác của khách hàng mà có khoản nợ phân loại vào nhóm rủi ro cao nhất là nợ nhóm 2.

c. Nhóm 3 ( nợ dưới tiêu chuẩn) gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 90-180 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ có đủ cơ sở đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm, mức độ tổn thất tối đa 5% đến 20% giá trị nợ gốc.
- Các khoản nợ khác của khách hàng mà có khoản nợ phân loại vào nhóm rủi ro cao nhất là nợ nhóm 3.

\* Nhóm 4 ( nợ nghi ngờ) gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ có đủ cơ sở đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm, mức độ tổn thất tối đa 20% đến 50% giá trị nợ gốc;
- Các khoản nợ khác của khách hàng mà có khoản nợ phân loại vào nhóm rủi ro cao nhất là nợ nhóm 4.

\* Nhóm 5 ( nợ có khả năng mất vốn) gồm:

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;
- Các khoản nợ chờ xử lý;
- Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ có đủ cơ sở đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm, mức độ tổn thất tối đa trên 50% giá trị nợ gốc.
- Các khoản nợ khác của khách hàng mà có khoản nợ phân loại vào nhóm rủi ro cao nhất là nợ nhóm 5.

**Lưu ý:**

Trường hợp sau khi đánh giá mức độ suy giảm để phân loại nợ vào các nhóm theo quy định mà khoản nợ đó đã phân loại theo định lượng thời gian vào nhóm nợ có rủi ro cao hơn thì phải phân khoản nợ đó vào nhóm nợ rủi ro cao nhất.

***3.2. Một số căn cứ khác để đánh giá, phân loại vào các nhóm nợ tương ứng với mức độ rủi ro***

**a. Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý):**

- Tình hình hoạt động kinh doanh: hoà vốn (lãi bằng không); và hoặc hệ số nợ vay trung dài hạn/vốn chủ sở hữu lớn hơn 3.
- Có nợ gia hạn tại các TCTD theo đúng quy định tại Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNNVN...

**b. Nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn):**

- Tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng bị thua lỗ.
- Có nợ gia hạn không đúng quy định tại Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNNVN...

**c. Nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ):**

Tình hình hoạt động, kinh doanh của khách hàng bị xấu đi nghiêm trọng: vốn chủ sở hữu âm; và/hoặc bị khởi kiện hoặc khởi tố; và /hoặc người vay bỏ trốn hoặc chết hoặc mất tích; và/hoặc bị thu hồi giấy phép kinh doanh, giấy phép hành nghề (nếu có); và /hoặc khách hàng bị thiệt hại do nhiều nguyên nhân khác nhau...

**d. Nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn):**

Có các căn cứ thuộc nhóm 4 và không có TSBĐ, bảo lãnh của Chính phủ, Bộ Tài chính hoặc có TSBĐ nhưng không đúng quy định tại các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành về bảo đảm tiền vay.

**4. Quy trình quản lý nợ có vấn đề tại Chi nhánh**

***4.1. Bước 1: Phân loại nợ và phát hiện dấu hiệu khoản NCVĐ***

**4.1.1. Phân loại nợ.**

Thực hiện phân loại nợ theo phương pháp nêu tại điểm 3.

**4.1.2. Phát hiện dấu hiệu khoản NCVĐ.**

Phát hiện các dấu hiệu nhận biết khoản NCVĐ thông qua việc phân loại nợ, kiểm tra các báo cáo và thông tin thu thập được, tiếp xúc với khách hàng thường xuyên hoặc qua các nguồn thông tin khác.

***a. Dấu hiệu từ phía khách hàng.***

- Dấu hiệu từ báo cáo tài chính.

+ Bảng cân đối kế toán:

- Ngân hàng cấp tín dụng nhận được báo cáo chậm hoặc không nhận được báo cáo tài chính của khách hàng mà không có lý do thuyết phục.
- Tiền mặt giảm.
- Các khoản phải thu tăng một cách đột biến (cả giá trị tuyệt đối và tương đối). Thời gian thu hồi nợ phải thu trung bình tăng lên.
- Hệ số tài sản ngắn hạn tính trên tổng tài sản giảm sút.
- Các hệ số về khả năng thanh khoản giảm.
- Số liệu báo cáo không đầy đủ, rõ ràng và thiếu trung thực.
- Nguồn vốn chủ sở hữu giảm
- Những thay đổi rõ rệt về cơ cấu tài sản kinh doanh ( ví dụ trong trường hợp tỷ trọng tài sản này tăng lên, các nguyên nhân có thể là đồng thời hàng tồn kho, tài sản cố định ... tăng nhanh trong khi quá trình hoạt động SXKD bình thường của loại hình doanh nghiệp này không yêu cầu như vậy. Trong trường hợp tỷ trọng này giảm, các nguyên nhân có thể là doanh nghiệp rút bớt lượng tài sản dùng cho hoạt động SXKD chính do hoạt động này không sinh lời như dự tính).
- Thay đổi tăng nhanh chóng của tài sản cố định (ví dụ, TSCĐ tăng lên đáng kể trong một doanh nghiệp kinh doanh thương mại hoặc giảm đi đáng kể trong một doanh nghiệp sản xuất là những điều không hợp lý).
- Các khoản dự phòng tăng mạnh.
- Tập trung đầu tư nhiều vào tài sản vô hình.
- Gia tăng sự mất cân đối của các khoản nợ ngắn hạn.
- Các khoản nợ dài hạn tăng đáng kể và/hoặc chiếm tỷ lệ lớn (nợ vay trung, dài hạn/vốn chủ sở hữu lớn hơn3).
- Những thay đổi đáng kể trong cơ cấu bảng cân đối kế toán.
- Thay đổi tài khoản ngân hàng.
- Xuất hiện thêm các khoản gia hạn nợ vay ngân hàng hoặc khách hàng.
- Nợ phải trả tăng lên đột biến trong khi nhu cầu SXKD không có sự thay đổi lớn. Nợ phải trả ngắn hạn lớn hơn giá trị tài sản lưu động.
- Xuất hiện những thoả thuận mới về nói lỏng điều kiện, kéo dài thời hạn thanh toán... đối với những khoản nợ phải thu.
- Hàng tồn kho, chi phí chờ kết chuyển, chi phí tạm ứng, chi phí sản xuất dở dang tăng đột biến.

+ Báo cáo kết quả SXKD.

- Doanh thu bán hàng giảm nhanh hoặc doanh thu bán hàng tăng lớn nhưng lợi nhuận giảm đi. Tổng doanh thu và doanh thu thuần chênh lệch lớn.
- Tỷ lệ phần trăm của chi phí trên tổng doanh thu tăng lớn/mức lãi giảm đi.



- Chi phí quản lý, chi phí tài chính tăng cao không cân xứng so với mức tăng của doanh thu bán hàng.
  - Các khoản lỗ dp nợ phải thu quá hạn tăng lớn.
  - Tổng tài sản có tăng so với tỷ suất doanh thu bán hàng/lợi nhuận.
  - Xuất hiện lỗ từ hoạt động kinh doanh.
  - Lưu chuyển tiền ròng từ hoạt động kinh doanh âm và/hoặc có kết quả âm từ 2 đến 3 chu kỳ kinh doanh.
- Dấu hiệu từ hoạt động kinh doanh, quan hệ với bạn hàng
- + Thay đổi về phạm vi kinh doanh (ngành hàng kinh doanh thế mạnh, truyền thống bị thu hẹp trong khi mở rộng các hoạt động khác ở các lĩnh vực mà doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm).
  - + Quản lý điều hành, sử dụng nguồn nhân lực kém hiệu quả.
  - + Khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ người bán, khách hàng mua chịu tăng lên.
  - + Bố trí nhà máy và thiết bị không hợp lý với quy mô, quy trình luân chuyển sản xuất kinh doanh và thị trường phân phối. Mất mát những dây chuyền sản xuất chính, việc thay thế những thiết bị máy móc lỗi thời diễn ra chậm chạp. Kém hiệu quả trong việc duy trì vận hành và bảo dưỡng máy móc thiết bị.
  - + Mất quyền phân phối sản phẩm hoặc nguồn cung cấp. Mất một số hay nhiều khách hàng có năng lực tài chính tốt.
  - + Thị phần sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp dần thu nhỏ trên thị trường; năng lực cạnh tranh thấp; tiền đề phát triển trong tương lai của doanh nghiệp không nằm trong xu thế tiêu thụ của thị trường.
  - + Giá trị của từng đơn đặt hàng hoặc hợp đồng mua bán thay đổi đáng kể có thể làm mất cân bằng năng lực sản xuất hiện hành.
  - + Xuất hiện những vụ mua hàng tồn kho mang tính đầu cơ nằm ngoài nguyên tắc mua hàng thông thường của doanh nghiệp.
  - + Doanh nghiệp có chức năng nhập khẩu hàng hoá thiết bị nhưng lại thường nhập khẩu uỷ thác.
  - + Hàng tồn kho có dấu hiệu kém chất lượng, lưu hàng tồn kho với số lượng lớn hoặc cơ cấu hàng tồn kho không phù hợp.
  - + Khách hàng trả lại hàng hoá do chất lượng không bảo đảm.
- Dấu hiệu từ giao dịch ngân hàng.
- + Các giao dịch tiền gửi với ngân hàng ngày càng ít dần, số dư tài khoản tiền gửi tại ngân hàng giảm nhanh.
  - + Xây dựng kế hoạch SXKD, kế hoạch nhu cầu vay vốn lưu động ngày càng tăng lên không sát thực tế, thiếu cơ sở. Thời hạn xin vay vốn ngày càng kéo dài. Đề nghị vay vốn của khách hàng thể hiện nhiều nguồn trả nợ khác nhau, nhưng trên thực tế lại khó có thể nhận thấy được.
  - + Xuất hiện những chủ nợ khác, đặc biệt những chủ nợ nhận tài sản bảo đảm.

- + Thay đổi trong thái độ đối với ngân hàng/cán bộ ngân hàng, ngại tiếp xúc với cán bộ ngân hàng, thiếu tính hợp tác trong cung cấp thông tin, tình hình sản xuất kinh doanh, TSBĐ của khách hàng.
- + Khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn, chậm trả nợ gốc, nợ lãi, thường xuyên phải cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Thiếu tinh thần hợp tác trong việc thanh toán các khoản nợ với ngân hàng.
- *Dấu hiệu liên quan đến quản trị doanh nghiệp.*
  - + Thay đổi trong thái độ/thói quen cá nhân của lãnh đạo doanh nghiệp
  - + Lãnh đạo doanh nghiệp quá tự tin trong khi doanh nghiệp tái diễn những bất ổn.
  - + Thay đổi thái độ đối với ngân hàng, thiếu hợp tác.
  - + Báo cáo và quản lý tài chính yếu kém.
  - + Doanh nghiệp sắp chuyển đổi hình thức sở hữu; thay đổi tổ chức nhân sự/ người điều hành, cổ đông lớn;
  - + Trình độ quản lý doanh nghiệp của người lãnh đạo doanh nghiệp kém. Việc điều hành và phân công xử lý công việc thể hiện sự chấp vả, không mang tính dài hạn và kế hoạch hoá cao. Sử dụng nguồn lực lãng phí, kém hiệu quả.
  - + Có tư tưởng “đánh bạc” với kinh doanh chứa đựng nhiều rủi ro.
  - + Mức độ tín nhiệm của người lãnh đạo và của doanh nghiệp giảm thấp.
  - + Lãnh đạo doanh nghiệp ốm dài hạn hoặc chết.
  - + Có dấu hiệu mất đoàn kết nội bộ, xuất hiện các vụ kiện cáo từ nội bộ doanh nghiệp.
  - + Thái độ làm việc của nhân viên giảm sút; khó khăn về nhân sự; một số người có năng lực rời bỏ doanh nghiệp.
  - + Không có khả năng thực hiện kế hoạch hoặc các cam kết.
  - + Mạo hiểm khi mua bán, khi thực hiện công việc kinh doanh mới, tại khu vực kinh doanh mới hoặc với dây chuyền sản xuất mới. Giá cả sản phẩm không phù hợp với giá thị trường .
  - + Nguồn thu của bộ phận tạo ra lợi nhuận chủ yếu bị giảm sút.
  - + Chậm trễ trong việc phản ứng lại với sự đi xuống của thị trường hoặc các điều kiện kinh tế.
  - + Có dấu hiệu nợ lương nhân viên/công nhân/nợ thuế.
  - + Khách hàng vay vốn( trường hợp là cá nhân), người lãnh đạo /kế toán trưởng doanh nghiệp bị cơ quan có thẩm quyền thẩm tra, bắt/tạm giam liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp.
  - + Khách hàng có dấu hiệu bỏ trốn hoặc mất tích.

***b. Các dấu hiệu liên quan đến công tác quản lý tín dụng từ phía ngân hàng.***

- *Dấu hiệu từ việc phân loại nợ.*

Các khoản nợ thuộc nhóm nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5.

- *Dấu hiệu từ hồ sơ khoản vay*
  - + Hồ sơ cho vay không đầy đủ, thiếu chặt chẽ, thông tin thiếu độ tin cậy.
  - + Hồ sơ TSBĐ chưa đảm bảo tính pháp lý, tài sản nhận làm đảm bảo có tính đặc thù cao hoặc tính chuyển nhượng thấp trên thị trường. Giá trị TSBĐ giảm nhanh, giá trị thực tế của TSBĐ thấp hơn nhiều so với giá trị trên sổ sách.
  - + Kế hoạch trả nợ, nguồn trả nợ không rõ ràng, tính khả thi thấp.
  - + Khoản vay có dấu hiệu không trả nợ đúng hạn nhưng không có vật tư, công nợ tương đương làm đảm bảo.
  - + Công nợ phải thu hình thành từ vốn vay có dấu hiệu khó thu hồi.
- *Dấu hiệu liên quan đến công tác quản lý tín dụng.*
  - + Quy trình cho vay không được tuân thủ theo đúng quy định của ngân hàng.
  - + Lãnh đạo tự quyết định phê duyệt khoản vay, bỏ qua ý kiến của các cấp thẩm định.
  - + Quyết định cho vay không căn cứ vào tính khả thi của phương án sử dụng vốn vay của khách hàng mà chủ yếu dựa vào nguồn thu nợ từ TSBĐ.
  - + Giải ngân trước khi hoàn thiện hồ sơ khoản vay.
  - + Cho vay chỉ dựa trên số liệu báo cáo của doanh nghiệp. Coi nhẹ hoặc bỏ qua công tác kiểm tra, phân tích đánh giá báo cáo tài chính, khả năng trả nợ của người vay hoặc bỏ qua báo cáo của bộ phận thông tin tín dụng/ những nguồn tham khảo tín dụng khác.
  - + Không thường xuyên kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình SXKD, tài chính của khách hàng hoặc có kiểm tra nhưng do trình độ của CBTD yếu kém, không thể kiểm tra được tình hình tài chính, SXKD của khách hàng, không nhận biết được các dấu hiệu rủi ro từ phía khách hàng để đề xuất biện pháp xử lý kịp thời.
  - + Vốn vay không được sử dụng đúng mục đích ban đầu.
  - + Cho vay thêm nhưng chỉ là biện pháp tình thế, không có TSBĐ tương ứng.
  - + Cho vay đảo nợ.
  - + Cán bộ tín dụng có mối quan hệ đặc biệt với khách hàng.
- *Dấu hiệu được phát hiện bởi các đoàn kiểm tra của NHCT và NHNN.*
- c. Dấu hiệu nhận biết từ phía cơ quan chủ quản, các cơ quan khác.**
  - Khách hàng có liên quan trực tiếp đến vụ án hoặc có liên quan đến vụ án đang được cơ quan pháp luật giải quyết.
  - Cơ quan chủ quản thay đổi hình thức sở hữu của doanh nghiệp, thay đổi giám đốc/kế toán trưởng.
  - Cơ quan chức năng có quyết định thay đổi, bổ sung hoặc rút bớt ngành nghề kinh doanh, thu hồi giấy phép KD của doanh nghiệp.
  - Nợ nghĩa vụ ngân sách Nhà nước.
  - Kết quả kiểm toán có những điểm khác lớn so với các báo cáo trước đó của doanh nghiệp.

#### **d. Các dấu hiệu khác.**

- Cơ chế chính sách thay đổi làm ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh của khách hàng vay và bạn hàng truyền thống, chiến lược của khách hàng.
- Giá cả thị trường thay đổi làm ảnh hưởng tiêu cực đến đầu vào, đầu ra của sản phẩm mà vốn vay của ngân hàng đang đầu tư.
- Tỷ giá ngoại hối tăng ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngoại tệ của khách hàng.
- Thiên tai, hoả hoạn ảnh hưởng đến đối tượng vay vốn.

#### **4.2. Bước 2: Kiểm tra hồ sơ, thông tin khoản NCVĐ.**

Ngay khi phát hiện dấu hiệu khoản NCVĐ, CBTD phải lập tức thực hiện :

- Kiểm tra hồ sơ khoản nợ để chắc chắn rằng:
  - + Hồ sơ khoản nợ mà ngân hàng đang lưu giữ là cập nhật nhất, đầy đủ, nguyên vẹn và đúng cách thức.
  - + Không có điều gì trong hồ sơ có thể gây nguy hại cho ngân hàng.
  - + Hồ sơ của ngân hàng có thể được đưa ra như là bằng chứng tại Toà khi phát sinh khiếu kiện, do đó CBTD phải chắc chắn rằng hồ sơ chỉ chứa đựng những thông tin thực. CBTD phải đảm bảo các hồ sơ là đầy đủ, chặt chẽ, bảo đảm quyền lợi và sự an toàn của ngân hàng.
  - + Những thông tin trong hồ sơ tín dụng phải thể hiện được toàn bộ quá trình quan hệ giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng. CBTD phải lưu trữ cẩn thận tất cả những thoả thuận và các quyết định liên quan đến quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng (đã được xác nhận bằng văn bản với khách hàng) trong hồ sơ. Những thông tin này hết sức quan trọng khi phát sinh tranh chấp giữa ngân hàng và khách hàng trong tương lai.
  - + Tất cả những giấy tờ liên quan đến TSBĐ là hoàn chỉnh và đầy đủ tính pháp lý, có đủ tính cưỡng chế và ngân hàng có thể nắm giữ, xử lý được những tài sản mình yêu cầu.
    - Đối với TSBĐ liên quan đến nhiều chủ nợ do thế chấp /cầm cố tại nhiều ngân hàng, CBTD cần phải xem xét và xác định được quyền ưu tiên số tiền ngân hàng có thể thu hồi khi xử lý tài sản.
    - Khi kiểm tra những hồ sơ về TSBĐ cần sự có mặt của một cán bộ ngân hàng có kinh nghiệm chuyên môn về TSBĐ tiền vay, cán bộ pháp chế của ngân hàng hoặc tư vấn pháp luật bên ngoài ngân hàng, CBTD trực tiếp quản lý khoản vay.
  - + Nếu khách hàng vay vốn liên quan đến bất kỳ một hợp đồng vay khác với ngân hàng thì những thông tin này phải được lưu giữ chi tiết trong hồ sơ khách hàng.
  - + Các hợp đồng bảo hiểm liên quan đến TSBĐ tiền vay còn hiệu lực.

#### **4.3. Bước 3: Định giá lại TSBĐ.**

- Chi nhánh tiến hành định giá lại TSBĐ theo Quy trình nhận cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng hoặc bên thứ 3 (QT.06.02), Quy trình nhận bảo đảm bằng hàng hoá ( QT.05.03), Quy trình nhận bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay ( QT.35.01).

- CBTD xem xét khả năng, biện pháp bổ sung TSBĐ trình lãnh đạo trong trường hợp TSBĐ bị suy giảm.

#### **4.4. Bước 4: Gặp gỡ và thảo luận với khách hàng.**

Tuỳ theo đặc điểm và tính cách của khách hàng và trình độ của CBTD, NHCV có thể cử riêng CBTD hoặc lãnh đạo phòng khách hàng, phòng/tổ QLRR/NCVĐ và CBTD hoặc Giám đốc/ Phó Giám đốc và lãnh đạo phòng khách hàng, phòng/tổ QLRR/NCVĐ trực tiếp gặp gỡ và thảo luận với khách hàng.

##### **4.4.1. Trước khi gặp gỡ với khách hàng CBTD cần:**

- Thông báo cho khách hàng về dự kiến thời gian, nội dung buổi làm việc, thành phần tham gia.
- Yêu cầu khách hàng chuẩn bị và cung cấp thông tin cần thiết để có kế hoạch xử lý thích hợp:
  - + Báo cáo tài chính thời điểm gần nhất.
  - + Kế hoạch SXKD, dự kiến doanh thu và lợi nhuận, dự kiến dòng tiền.
  - + Các biện pháp để khắc phục khó khăn.
  - + Kế hoạch trả nợ, xác định nguồn trả nợ rõ ràng từ doanh thu, từ bán tài sản hoặc nguồn khác.

##### **4.4.2. Gặp gỡ và thảo luận với khách hàng.**

- Tìm hiểu, kiểm tra những thông tin còn chưa rõ hoặc nghi ngờ.
- Trao đổi về khả năng hợp tác với Ngân hàng để giải quyết khoản NCVĐ: giảm dư nợ hoặc bổ sung TSBĐ, giảm nhanh hàng tồn kho, thu hồi công nợ, xử lý TSBĐ... Trường hợp cần thiết báo cáo cơ quan chủ quản hoặc các ban ngành liên quan để có biện pháp hỗ trợ.
- Thảo luận về biện pháp quản lý tiền hàng và tiền gửi ngân hàng của khách hàng.
- Thảo luận về kế hoạch, tiến độ và phương án giải quyết NCVĐ.
- Soạn thảo nội dung Biên bản làm việc.

##### **4.4.3. Một số điểm cần lưu ý khi gặp gỡ khách hàng**

- Phải làm:
  - + Có chương trình làm việc cụ thể.
  - + Có thái độ dễ chịu nhưng kiên quyết, khôn khéo.
  - + Trong trường hợp cần thiết phải có ít nhất 2 người (CBTD và lãnh đạo phòng khách hàng) tham gia cuộc gặp gỡ với người vay và thẩm tra lại những gì người vay nói.
  - + Cho người vay cơ hội để giải bày suy nghĩ, kế hoạch giải quyết.
  - + Thu thập được thông tin về tình trạng của người vay càng nhiều càng tốt (qua người vay, các cuộc gặp gỡ, qua bạn hàng...)
- Không được làm:
  - + Làm việc một mình

- + Có thái độ chân chừ, để tình cảm lấn át lý trí.
- + Chấp nhận những báo cáo mang tính hình thức của khách hàng và của bên thứ ba.
- + Thụ động khi xử lý công việc.
- + Làm phiền người vay bằng những chi tiết thứ yếu.
- + Thông đồng với khách hàng đưa ra những báo cáo, thông tin không trung thực.

#### 4.4.4. Sau buổi gặp gỡ và thảo luận với khách hàng:

- CBTD báo cáo kết quả buổi làm việc, đề xuất biện pháp xử lý trình Lãnh đạo và dự thảo công văn gửi khách hàng hoặc cơ quan có liên quan đề nghị hỗ trợ thu hồi nợ (trong trường hợp cần thiết)

### 4.5. **Bước 5: Xây dựng và phê duyệt phương án xử lý NCVĐ.**

#### 4.5.1. Đơn vị thực hiện

##### a. Phòng khách hàng:

- Xây dựng phương án xử lý nợ nhóm 2 trình Người có thẩm quyền phê duyệt
- Chuẩn bị hồ sơ, tờ trình đề nghị phê duyệt biện pháp xử lý nợ trong trường hợp cho vay thêm; cơ cấu lại thời hạn trả nợ; bổ sung TSBĐ của các nhóm nợ trình Người có thẩm quyền phê duyệt.

##### b. Phòng QLRR/QLNCVĐ:

- Xây dựng phương án xử lý nợ xấu (nhóm 3 đến nhóm 5), nợ XLRR, nợ CPXL trình Người có thẩm quyền phê duyệt.
- Chuẩn bị hồ sơ, tờ trình (phối hợp với Phòng Khách hàng) đề nghị Người có thẩm quyền phê duyệt biện pháp xử lý nợ: xử lý TSBĐ, đề nghị các cơ quan pháp luật hỗ trợ xử lý thu hồi nợ, khoanh nợ, chuyển nợ thành vốn góp, bán nợ, đề nghị Chính phủ hỗ trợ nguồn xử lý, XLRR, xoá nợ, trình xét GML gắn điều kiện thu nợ gốc....

##### c. Người có thẩm quyền (bao gồm: Hội đồng tín dụng cơ sở; Hội đồng XLRR; Hội đồng giảm miễn lãi; Hội đồng xử lý TSBĐ; Giám đốc, Phó Giám đốc, trưởng, phó phòng giao dịch, điểm giao dịch).

- Phê duyệt phương án xử lý nợ, các biện pháp xử lý cụ thể trong phạm vi thẩm quyền và chỉ đạo các phòng ban liên quan thực hiện.
- Ký trình NHCTVN trong trường hợp việc phê duyệt biện pháp xử lý nợ vượt thẩm quyền của chi nhánh hoặc không thuộc thẩm quyền xử lý của chi nhánh.

##### c. Các trường hợp trình NHCTVN.

- Trường hợp vượt mức thẩm quyền:
  - + Cơ cấu lại thời hạn trả nợ vượt thẩm quyền của Chi nhánh.
  - + Cho vay thêm vượt thẩm quyền của Chi nhánh.
  - + Giảm miễn lãi vượt thẩm quyền của Chi nhánh.
  - + Xử lý rủi ro vượt thẩm quyền của chi nhánh.
- Các trường hợp không thuộc thẩm quyền xử lý tại chi nhánh:
  - + Khoanh nợ.

- + Chuyển nợ thành vốn góp.
- + Bán nợ.
- + Xoá nợ.

#### 4.5.2. Các tài liệu cần thiết khi xây dựng kế hoạch

- Báo cáo tài chính của khách hàng trong 3 năm gần nhất.
- Phương án SXKD của khách hàng.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự tính cho 12 tháng tới
- Bộ hồ sơ với đầy đủ thông tin: các khoản nợ sắp đến hạn trả nợ, lịch trả nợ, phương án trả nợ, tiến độ trả nợ, nguồn trả nợ từ việc bán tài sản không quan trọng hoặc tài sản phát huy hiệu quả thấp, đẩy nhanh tiêu thụ hàng tồn kho, thu hồi công nợ.

#### 4.5.3. Nội dung chính của phương án xử lý nợ

- Phân tích tình hình SXKD, tài chính của khách hàng.
- Phân tích thực trạng khoản nợ, nguyên nhân phát sinh NCVĐ, TSBĐ.
- Các biện pháp xử lý nợ và cách thức thực hiện .
- Thời gian thực hiện, tiến độ thực hiện .
- Mức độ khắc phục, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng, khả năng thu hồi nợ.

### **4.6. Bước 6: Thực hiện phương án xử lý nợ**

#### 4.6.1. Đơn vị thực hiện

##### a. Phòng khách hàng:

- Trực tiếp thực hiện biện pháp xử lý nợ đối với cho vay thêm, cơ cấu lại thời hạn trả nợ, bổ sung TSBĐ sau khi được Người có thẩm quyền phê duyệt
- Phối hợp với phòng/tổ QLNCVĐ thực hiện biện pháp xử lý nợ: xử lý TSBĐ, đề nghị các cơ quan pháp luật hỗ trợ xử lý thu hồi nợ, trình khoanh nợ, chuyển nợ thành vốn góp, bán nợ, đề nghị Chính phủ hỗ trợ nguồn xử lý nợ, XLRR, xoá nợ, trình xét và thực hiện GML ... theo phương án đã được Người có thẩm quyền phê duyệt.
- Đôn đốc, thu nợ từ khách hàng cho đến khi khách hàng thực hiện xong nghĩa vụ trả nợ đối với ngân hàng theo phương án đã phê duyệt.

##### b. Phòng QLRR/QLNCVĐ

- Đầu mối, phối hợp với các phòng Khách hàng thực hiện biện pháp xử lý nợ: xử lý TSBĐ, đề nghị các cơ quan pháp luật hỗ trợ xử lý thu hồi nợ, khoanh nợ, chuyển nợ thành vốn góp, bán nợ, đề nghị Chính phủ hỗ trợ nguồn xử lý, XLRR, xoá nợ, thực hiện GML .... sau khi đã được Người có thẩm quyền phê duyệt.
- Báo cáo Người có thẩm quyền theo định kỳ hoặc đột xuất về tình hình triển khai thực hiện phương án xử lý nợ do phòng QLNCVĐ làm đầu mối, kiến nghị, đề xuất các biện pháp xử lý trong trường hợp phương án xử lý có khả năng không thực hiện được hoặc thực hiện không đúng nội dung phê duyệt.

c. Các phòng ban liên quan khác: phối hợp với các phòng Khách hàng/phòng QLNCVĐ trong việc xử lý, thu hồi NCVĐ theo chức năng, nhiệm vụ hoặc khi có yêu cầu.

d. Người có thẩm quyền:

- Chỉ đạo triển khai thực hiện phương án xử lý NCVĐ có hiệu quả.
- Xem xét, giải quyết khó khăn vướng mắc trong quá trình thực hiện các biện pháp xử lý NCVĐ.
- Định kỳ hoặc đột xuất tổ chức họp đánh giá kết quả, triển khai các biện pháp xử lý tiếp.

4.6.2. Các công việc thực hiện

a. Gặp gỡ khách hàng

Sau khi phương án xử lý nợ được phê duyệt, cán bộ ngân hàng phải gặp gỡ khách hàng trao đổi, thống nhất về tiến độ thực hiện, số tiền trả nợ cụ thể. Mỗi khi làm việc với khách hàng, nên có biên bản làm việc và lưu trữ vào hồ sơ tín dụng. Trường hợp hai bên không thể thống nhất, cán bộ ngân hàng cần báo cáo với Người có thẩm quyền để xem xét điều chỉnh hoặc thay đổi lại phương án.

b. Tư vấn giúp đỡ khách hàng

Để hỗ trợ cho việc thực hiện kế hoạch, CBTD cần tư vấn cho khách hàng nhằm tháo gỡ khó khăn nhất thời trong kinh doanh do cách điều hành, chiến lược kinh doanh chưa hợp lý, chậm thích nghi với sự thay đổi của thị trường, mô hình không còn thích hợp. Sau đây là những hướng có thể xem xét tư vấn cho khách hàng:

- Tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.
- Đa dạng hoá sản phẩm, tạo sản phẩm mới.
- Thay đổi chiến lược tiêu thụ sản phẩm, tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới.
- Bán bớt tài sản, bán bớt một phần doanh nghiệp.
- Loại bỏ một số hoạt động không sinh lời.
- Đôn đốc thu hồi nợ phải thu ...

c. Thay đổi biện pháp xử lý nợ, phương án xử lý nợ

- Trường hợp biện pháp xử lý nợ đã được phê duyệt không thực hiện được, các bộ phận liên quan trình Người có thẩm quyền phê duyệt biện pháp xử lý nợ khác
- Trường hợp phương án xử lý nợ đã được phê duyệt không thực hiện được, các bộ phận liên quan xây dựng phương án xử lý mới trình Người có thẩm quyền phê duyệt.

d. Quản lý, theo dõi thực hiện phương án xử lý nợ

CBTD phải theo dõi tình hình SXKD, tài chính hàng tháng của khách hàng, đặc biệt lưu ý về tình hình tồn kho, công nợ, doanh thu bán hàng. CBTD phải thường xuyên báo cáo tình hình, khó khăn vướng mắc trong quá trình thực hiện phương án xử lý nợ với lãnh đạo để có biện pháp xử lý kịp thời.

**5. Quy trình quản lý và xử lý nợ có vấn đề tại Trụ sở chính**

**5.1. Đối với các khoản NCVĐ phát sinh từ Phòng kinh doanh dịch vụ**

Thực hiện như chi tiết nêu tại điểm 6.2.1 Quy trình quản lý và xử lý nợ có vấn đề mã số QT 37.01.

**5.2. Đối với các khoản NCVĐ của Chi nhánh trình NHCTVN**



Thực hiện như chi tiết nêu tại điểm 6.2.2 Quy trình quản lý và xử lý nợ có vấn đề mã số QT 37.01.

## **6. Các biện pháp xử lý đối với NCVĐ**

### ***6.1. Cho vay thêm.***

Trường hợp áp dụng: Phương án/dự án đầu tư của khách hàng đang gặp khó khăn do thiếu vốn, ảnh hưởng đến việc thu nợ và ngân hàng xét thấy nếu dừng cho vay thì không thể thu được nợ cũ, nếu cho vay thêm thì khách hàng có thể khắc phục được khó khăn, đảm bảo không những thu hồi được nợ mới mà còn thu hồi được 1 phần hoặc toàn bộ nợ cũ. Việc cho vay thêm phải thực hiện theo đúng cơ chế tín dụng hiện hành của NHCTVN, đảm bảo nguyên tắc:

- Phải thẩm định khách hàng và phương án/dự án rất kỹ lưỡng đảm bảo các điều kiện về nguyên tắc cấp tín dụng theo quy chế hiện hành của NHCTVN.
- Phương án/dự án vay vốn phải khả thi và đảm bảo thu hồi gốc và lãi cho vay.

Trong tờ trình thẩm định cần nêu phương án trả nợ cụ thể, có tính khả thi đồng thời phải kiểm tra, giám sát chặt chẽ, tránh tình trạng lợi dụng cho vay đảo nợ để che dấu nợ xấu tiềm ẩn.

### ***6.2. Bổ sung TSBĐ.***

- Việc bổ sung TSBĐ phải được thực hiện khi khoản vay có biểu hiện bất ổn, nguồn thu không rõ ràng, giá trị TSBĐ có khả năng bán thấp hơn dư nợ vay. Việc thực hiện bổ sung các biện pháp bảo đảm này phải được quy định thành văn bản thoả thuận và là một phần bổ sung cho HĐTD hiện hành.

### ***6.3. Cơ cấu lại thời hạn trả nợ.***

Trường hợp áp dụng: khi khách hàng không có khả năng trả nợ đúng hạn đã thoả thuận trong HĐTD và các thoả thuận bổ sung do nguyên nhân khách quan, có văn bản đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ, được ngân hàng cấp tín dụng đánh giá tài sản, công nợ đảm bảo cân đối với dư nợ và khách hàng có khả năng trả nợ trong thời gian đề nghị cơ cấu lại thì có thể xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ.

### ***6.4. Khoanh nợ.***

- Trường hợp áp dụng: đối với một số khoản nợ vay do nguyên nhân khách quan dẫn tới khó khăn trong việc trả nợ ngân hàng, được NHCTVN có văn bản hướng dẫn thì chỉ nhánh rà soát, lập hồ sơ đề nghị khoanh nợ theo đúng đối tượng.
- NHCV chỉ được thực hiện khoanh nợ khi có thông báo khoanh nợ bằng văn bản của NHCTVN.

### ***6.5. Chuyển nợ quá hạn.***

Nếu CBTD xác minh những lý do xin gia hạn của khách hàng không hợp lý hoặc nếu gia hạn thì khách hàng vẫn không có khả năng trả được nợ thì phải chuyển sang nợ quá hạn, đồng thời lập thông báo gửi khách hàng, bám sát nguồn để thu nợ.

Khi khoản nợ phải chuyển nợ quá hạn, CBTD và lãnh đạo phòng Khách hàng cần:

- Phối hợp với Phòng kế toán để có biện pháp trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ khi có số dư, hoặc lập uỷ nhiệm nhờ thu qua các TCTD mà khách hàng mở tài khoản.

- Yêu cầu người bảo lãnh trả thay.
- Phát mại tài sản thế chấp, cầm cố theo quy định của pháp luật để thu nợ.
- Thực hiện các biện pháp khác để thu nợ.
- Việc chuyển nợ quá hạn được thực hiện như sau:
  - + Đến thời điểm trả nợ gốc và/hoặc lãi đã thoả thuận trong HĐTD hoặc từng giấy nhận nợ mà khách hàng không có khả năng trả nợ đúng hạn, không đề nghị cơ cấu lại thời hạn trả nợ hoặc có đề nghị nhưng không được ngân hàng cấp tín dụng chấp thuận thì NHCV chuyển toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của HĐTD đó sang nợ quá hạn.
  - + Đối với trường hợp khách hàng có khả năng chậm trả lãi vốn vay một số ngày làm việc so với kỳ hạn trả lãi đã thoả thuận, NHCV cần thực hiện các biện pháp:
  - + Hướng dẫn cho khách hàng vay biết và thực hiện thoả thuận trong HĐTD về chuyển nợ quá hạn;
  - + Chủ động đôn đốc khách hàng vay trả nợ lãi đúng hạn;
  - + Có thể xem xét định kỳ thu lãi phù hợp với chu kỳ SXKD trên cơ sở khách hàng có văn bản đề nghị.

#### **6.6. Xử lý TSBĐ.**

Trường hợp áp dụng:

- Khi đến hạn mà bên bảo đảm (bên cầm cố, bên thế chấp, bên bảo lãnh) không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đối với ngân hàng cấp tín dụng trong HĐTD.
- Trường hợp bên bảo đảm vi phạm cam kết trong HĐTD hoặc hợp đồng bảo đảm thì các nghĩa vụ trả nợ tuy chưa đến hạn cũng được coi là đến hạn.
- Các trường hợp khác do NHCV và bên bảo đảm thoả thuận hoặc pháp luật quy định.

#### **6.7. Giảm miễn lãi.**

Trường hợp áp dụng: Khách hàng bị tổn thất về tài sản dẫn đến khó khăn về tài chính không có khả năng trả được một phần hoặc toàn bộ lãi vay ngân hàng và đáp ứng các điều kiện quy định tại Quy chế GML hiện hành của Hội đồng quản trị NHCTVN.

#### **6.8. Bán nợ.**

Trường hợp áp dụng: Các khoản nợ nội bảng và ngoại bảng không có khả năng thu hoặc có thể thu nhưng cần thời gian dài và/hoặc giá trị thu được dự kiến thấp hơn giá bán nợ.

#### **6.9. Chuyển nợ thành vốn góp:**

- Trường hợp áp dụng:
  - + Khi khách hàng có dư nợ lớn tại NHCT, sản phẩm có khả năng cạnh tranh, có phương án tái cơ cấu lại doanh nghiệp, phương án kinh doanh khả thi, có khả năng khôi phục và lành mạnh tình hình tài chính, nhưng do tình hình tài chính hiện tại đang gặp khó khăn, nếu không có sự thay đổi căn bản về quản lý và điều hành sẽ không thể khắc phục khó khăn, cải thiện tài chính tạo nguồn trả nợ ngân hàng.

- + NHCV chỉ trình NHCTVN trong trường hợp việc chuyển nợ thành vốn góp của NHCT là thực sự cần thiết, đảm bảo khả năng việc chuyển nợ thành vốn góp vừa bảo toàn và phát triển phần vốn góp, vừa thu được một phần hoặc toàn bộ nợ cũ.
- Việc chuyển nợ thành vốn góp vào doanh nghiệp chỉ được thực hiện khi có văn bản chấp thuận của NHCTVN.

#### **6.10. Khởi kiện.**

- Trường hợp áp dụng: NHCT khởi kiện ra Toà án trong trường hợp quyền chủ nợ và lợi ích hợp pháp của NHCT bị xâm phạm:
  - + Khách hàng có nợ xấu, nợ được xử lý hạch toán ngoại bảng tại NHCT được xác định có nguồn trả nợ (nguồn từ TSBĐ và các nguồn khác) nhưng cố tình chây ỳ, không hợp tác trả nợ ngân hàng.
  - + Khách hàng không nhận nợ với ngân hàng; khách hàng có dấu hiệu lừa đảo; bỏ trốn; cá nhân bị chết hoặc mất tích còn tài sản nhưng người có nghĩa vụ liên quan không hợp tác trả nợ ngân hàng.
  - + Khách hàng có nhiều chủ nợ tranh chấp tài sản, nguồn thu.
- Trong quá trình thực hiện Chi nhánh lưu ý: cần rà soát hồ sơ tín dụng, cân nhắc khả năng thu nợ từ biện pháp khởi kiện, có văn bản của Tổng Giám đốc uỷ quyền cho Người có thẩm quyền tại Chi nhánh thực hiện khởi kiện.

#### **6.11. Đề nghị phá sản doanh nghiệp.**

Trường hợp áp dụng:

- Doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, không còn khả năng phục hồi.
- Đã áp dụng các biện pháp xử lý nhưng không thu hồi được nợ.

#### **6.12. Đề nghị Nhà nước, Chính phủ cấp nguồn xử lý hoặc xoá nợ.**

Trường hợp áp dụng: Căn cứ vào đối tượng vay vốn và chỉ đạo chấp thuận của Chính phủ và Thống đốc NHNN về hỗ trợ nguồn xử lý nợ ra ngoại bảng hoặc xoá nợ cho một hoặc một số đối tượng khách hàng có dư nợ tại ngân hàng, Tổng giám đốc NHCT sẽ có hướng dẫn cụ thể các chi nhánh rà soát đối tượng, lập hồ sơ nợ vay trình NHCTVN xử lý.

#### **6.13. Xử lý rủi ro.**

Sử dụng dự phòng để XLRR là việc NHCV hạch toán chuyển những khoản rủi ro được NHCTVN thông báo từ nội bảng ra ngoại bảng. Việc sử dụng dự phòng được thực hiện theo hướng dẫn cụ thể của NHCTVN từng thời kỳ.

#### **6.13. Chuyển nợ thành vốn góp:**

- Trường hợp áp dụng:
  - + Khi khách hàng có dư nợ lớn tại NHCT, sản phẩm có khả năng cạnh tranh, có phương án tái cơ cấu lại doanh nghiệp, phương án kinh doanh khả thi, có khả năng khôi phục và lành mạnh tình hình tài chính, nhưng do tình hình tài chính hiện tại đang gặp khó khăn, nếu không có sự thay đổi căn bản về quản lý và điều hành sẽ không thể khắc phục khó khăn, cải thiện tài chính tạo nguồn trả nợ ngân hàng.

- + Chi nhánh chỉ trình NHCTVN trong trường hợp việc chuyển nợ thành vốn góp của NHCT là thực sự cần thiết, đảm bảo khả năng việc chuyển nợ thành vốn góp vừa bảo toàn và phát triển phần vốn góp, vừa thu được một phần hoặc toàn bộ nợ cũ.
- Việc chuyển nợ thành vốn góp vào doanh nghiệp chỉ được thực hiện khi có văn bản chấp thuận của NHCTVN.

#### **6.14. Các biện pháp khác**

Tuỳ tình hình cụ thể của khách hàng, từng khoản nợ NHCV có thể áp dụng các biện pháp khác như nhận tài sản thay thế nghĩa vụ trả nợ, chỉ định đại diện NHCV tham gia quản lý doanh nghiệp ...

# HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY

## **1. Mục đích, yêu cầu**

### ***1.1. Mục đích.***

Là tài liệu cơ sở để tra cứu, vận dụng trong thực tiễn ký kết và thực hiện hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay; áp dụng linh hoạt pháp luật về hợp đồng trong từng lĩnh vực cụ thể.

### ***1.2. Yêu cầu.***

Việc soạn thảo, đàm phán, ký kết hợp đồng chỉ thực hiện sau khi tờ trình thẩm định tín dụng được người có thẩm quyền phê duyệt. Việc soạn thảo, ký kết hợp đồng phải tuân thủ các nội dung đã được phê duyệt trên tờ trình và quy định hiện hành của pháp luật. Quá trình soạn thảo hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay, nếu thấy cần thiết, cán bộ thực hiện phải tham khảo ý kiến của cán bộ pháp chế hoặc thảo luận với các ngân hàng khác (nếu là hợp đồng cho vay đồng tài trợ) về nội dung hợp đồng.

Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm là văn bản có giá trị pháp lý thể hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và người đi vay, người bảo lãnh. Văn bản này quy định cụ thể các điều kiện để thực hiện việc cấp tín dụng, quản lý khoản tín dụng, thu hồi nợ và xử lý các khiếu kiện/tranh chấp (nếu có). Vì lý do đó, việc soạn thảo hợp đồng cần đạt được những yêu cầu sau:

- Từ ngữ trong hợp đồng phải chính xác, cụ thể, đơn nghĩa và phổ thông. Văn phong phải rõ ràng, ngắn gọn và đủ ý.
- Nội dung phản ánh đầy đủ quyền và nghĩa vụ của các bên, các cam kết chung giữa các bên.
- Tuân thủ tuyệt đối các quy định của pháp luật và của NHCT VN.
- Kết cấu logic, thống nhất. Đảm bảo tính thực thi.
- Nội dung không trái với quy định của pháp luật.
- Được soạn thảo và thực thi trên cơ sở thoả thuận tự nguyện giữa ngân hàng và khách hàng.
- Chỉ có hiệu lực pháp lý khi đã được cả ngân hàng và bên đi vay/ bên nhận bảo lãnh ký kết đầy đủ trong một thời hạn xác định.

Với tính chất là cẩm nang giới thiệu chung về hợp đồng và pháp luật về hợp đồng trong hoạt động tín dụng, dưới đây là một số nguyên tắc chung trong quá trình soạn thảo, ký kết hợp đồng, kỹ năng đàm phán hợp đồng và một số điều khoản cơ bản của Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, Hợp đồng bảo đảm tiền vay.

## **2. Những nguyên tắc chung về hợp đồng**

### ***2.1. Nguyên tắc ký kết.***

- Tự do giao kết hợp đồng nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội;
- Tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng.

### ***2.2. Năng lực và thẩm quyền ký kết***

Chủ thể tham gia ký kết hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay có thể ký kết hợp đồng một cách trực tiếp hoặc thông qua người đại diện hợp pháp. Đại diện hợp pháp có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo uỷ quyền.

Đại diện theo pháp luật của hộ gia đình là Chủ hộ.

Đại diện theo pháp luật của tổ hợp tác là tổ trưởng.

Đại diện theo pháp luật của pháp nhân là người đứng đầu pháp nhân theo quy định của điều lệ pháp nhân hoặc quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Người đại diện theo pháp luật của pháp nhân, tổ hợp tác, hộ gia đình có thể uỷ quyền cho người khác thay mặt mình ký kết hợp đồng. Người này gọi là người đại diện theo uỷ quyền. Người đại diện theo uỷ quyền phải có năng lực hành vi dân sự đầy đủ. Việc uỷ quyền phải được lập thành văn bản, trong đó xác định rõ phạm vi uỷ quyền và thời hạn uỷ quyền.

Có hai hình thức uỷ quyền là uỷ quyền theo vụ việc và uỷ quyền thường xuyên. Uỷ quyền theo vụ việc là hình thức uỷ quyền để ký kết một hoặc một số hợp đồng cụ thể. Uỷ quyền thường xuyên là hình thức uỷ quyền diễn ra trong một thời gian dài, người được uỷ quyền được thực hiện các nội dung được uỷ quyền trong một khoảng thời gian nhất định, không giới hạn ở việc ký kết một hoặc một số hợp đồng cụ thể.

Người đại diện chỉ được ký kết hợp đồng trong phạm vi thẩm quyền đại diện (Điều 144 Bộ luật dân sự). Những hợp đồng do người đại diện xác lập trong phạm vi thẩm quyền đại diện sẽ làm phát sinh quyền và nghĩa vụ đối với người được đại diện (Điều 139 Bộ luật dân sự). Lưu ý các trường hợp sau:

- Hợp đồng không do người đại diện ký kết không làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của người được đại diện trừ trường hợp người đại diện hoặc người được đại diện đồng ý.
- Hợp đồng do người đại diện xác lập vượt quá phạm vi đại diện không làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của người được đại diện đối với phần giao dịch được thực hiện vượt quá phạm vi đại diện trừ trường hợp người được đại diện đồng ý hoặc biết mà không phản đối hoặc thụ hưởng lợi ích từ việc thực hiện giao dịch vượt quá.

Được coi người đại diện hoặc người được đại diện đồng ý hoặc đã biết mà không phản đối khi thuộc một trong các trường hợp sau đây:

- Sau khi hợp đồng đã được ký kết, có đầy đủ căn cứ chứng minh rằng người ký kết hợp đồng đã báo cáo với người đại diện/người được đại diện biết hợp đồng đã được ký kết (việc báo cáo đó được thể hiện trong biên bản họp giao ban của Ban giám đốc, biên bản cuộc họp của Hội đồng thành viên hay Hội đồng quản trị, có nhiều người khai thống nhất về việc báo cáo là có thật...)
- Người đại diện/người được đại diện thông qua các chứng từ, tài liệu về kế toán, thống kê biết được hợp đồng đó đã được ký kết và đang được thực hiện (đã ký trên hoá đơn, phiếu xuất kho, các khoản thu chi của việc thực hiện hợp đồng hoặc trên sổ sách kế toán của pháp nhân...).
- Người đại diện/người được đại diện có những hành vi chứng minh có tham gia thực hiện quyền và nghĩa vụ phát sinh theo thoả thuận của hợp đồng (ký các văn bản xin gia hạn thời gian thanh toán, cam kết sẽ thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng, ký các văn bản duyệt thu, chi hay quyết toán đối chiếu công nợ liên quan đến việc thực hiện hợp đồng...).

- Người đại diện/người được đại diện đã trực tiếp sử dụng các tài sản, lợi nhuận có được do việc ký kết, thực hiện hợp đồng mà có (sử dụng xe ô tô để đi lại, để kinh doanh mà biết do việc ký kết, thực hiện hợp đồng đó mà có; sử dụng trụ sở làm việc do việc ký kết, thực hiện hợp đồng thuê tài sản...).

Hiện nay theo pháp luật hiện hành không có quy định cấm việc ủy quyền lại. Do vậy, việc ký kết hợp đồng trong hoạt động tín dụng của NHCT, việc ủy quyền lại phải được quy định ngay tại văn bản ủy quyền của Tổng giám đốc NHCT hoặc của người đại diện/người được đại diện.

### **2.3. Hiệu lực của Hợp đồng.**

Bản chất của hợp đồng là sự thỏa thuận, sự thỏa thuận làm phát sinh nghĩa vụ pháp lý ràng buộc ngân hàng và khách hàng khi tham gia giao dịch với nhau. Điều 122 Bộ luật dân sự quy định giao dịch dân sự có hiệu lực khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Người tham gia giao dịch có năng lực hành vi dân sự;
- Mục đích và nội dung của giao dịch không vi phạm điều cấm của pháp luật, không trái đạo đức xã hội;
- Người tham gia giao dịch hoàn toàn tự nguyện;
- Hình thức giao dịch phù hợp với quy định của pháp luật.

Theo quy định của pháp luật về ngân hàng, trong quan hệ tín dụng, hình thức của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay phải được thể hiện bằng văn bản. Đối với hợp đồng bảo đảm tiền vay, tài sản bảo đảm mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu, quyền sử dụng thì hợp đồng phải được công chứng/chứng thực và đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định

Để đảm bảo cho Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay không vô hiệu, cần đảm bảo các điều kiện quy định tại điều 122 Bộ luật dân sự.

Thời điểm có hiệu lực của hợp đồng:

- Kể từ thời điểm ký kết hoặc theo thỏa thuận của các bên hoặc
- Kể từ thời điểm được Công chứng/chứng thực/đăng ký theo quy định của pháp luật hoặc
- Kể từ thời điểm chuyển giao tài sản.

### **2.4. Hợp đồng vô hiệu và hậu quả pháp lý.**

#### **2.4.1. Hợp đồng vô hiệu.**

Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay không thỏa mãn điều kiện có hiệu lực theo quy định của pháp luật sẽ không làm phát sinh nghĩa vụ ràng buộc giữa ngân hàng và khách hàng và hợp đồng sẽ bị vô hiệu.

Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay vô hiệu trong các trường hợp:

- Không có một trong các điều kiện quy định tại điều 122 Bộ luật dân sự (trích dẫn ở phần trên).
- Vi phạm điều cấm của pháp luật, trái đạo đức xã hội.
- Do giả tạo.

- Do người chưa thành niên, người mất năng lực hành vi dân sự, người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự xác lập, thực hiện.
- Do bị nhầm lẫn.
- Do bị lừa dối đe dọa.
- Do người xác lập không nhận thức và làm chủ được hành vi của mình.
- Do không tuân thủ quy định về hình thức.
- Do có đối tượng không thể thực hiện được.

Sự vô hiệu của Hợp đồng bảo đảm không làm chấm dứt Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác.

Sự vô hiệu của Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh không làm chấm dứt Hợp đồng bảo đảm tiền vay trừ trường hợp các bên có thoả thuận khác.

\* Việc tuyên bố và xử lý hợp đồng vô hiệu toàn bộ hay từng phần thuộc thẩm quyền của Tòa án. Hợp đồng vô hiệu từng phần không ảnh hưởng đến hiệu lực của phần còn lại của hợp đồng.

#### *2.4.2. Hậu quả pháp lý của Hợp đồng vô hiệu.*

Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay vô hiệu không làm phát sinh, thay đổi, chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự của các bên kể từ thời điểm xác lập.

Khi hợp đồng vô hiệu thì các bên khôi phục lại tình trạng ban đầu, hoàn trả cho nhau những gì đã nhận, nếu không hoàn trả được bằng hiện vật thì phải hoàn trả bằng tiền, trừ trường hợp tài sản giao dịch, hoa lợi, lợi tức thu được bị tịch thu theo quy định của pháp luật. Bên có lỗi gây thiệt hại phải bồi thường.

### **2.5. Luật áp dụng và cơ quan giải quyết tranh chấp.**

#### *2.5.1. Luật áp dụng.*

Pháp luật về hợp đồng là tổng hợp các quy phạm pháp luật do Nhà nước ban hành hoặc thừa nhận điều chỉnh các quan hệ hợp đồng. Nguồn luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng rất đa dạng và vấn đề lựa chọn luật áp dụng cho từng quan hệ hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay phải hết sức cụ thể và để tham chiếu trong quá trình thực hiện. Pháp luật về hợp đồng có thể phân thành hai nhóm: pháp luật chung và pháp luật chuyên ngành.

Pháp luật chung về hợp đồng gồm các văn bản quy định những vấn đề mang tính nguyên tắc về tất cả các loại hợp đồng, bất luận chúng phát sinh trong lĩnh vực nào. Pháp luật chung về hợp đồng gồm Bộ luật dân sự và các văn bản hướng dẫn có liên quan.

Trong từng lĩnh vực cho vay/ bảo lãnh, bảo đảm tiền vay, Nhà nước lại ban hành các văn bản trong đó có những quy định về một số nội dung cụ thể của từng chủng loại hợp đồng cụ thể. Đây chính là pháp luật chuyên ngành về hợp đồng. Luật chuyên ngành về hợp đồng trong hoạt động tín dụng bao gồm nhưng không giới hạn bởi các văn bản sau: Luật Các tổ chức tín dụng, Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng, Nghị định về giao dịch bảo đảm, Luật Đất đai, Luật Thương mại, Luật Hàng hải...

Như vậy để xác định chính xác nguồn luật áp dụng cho hợp đồng, CBTD phải xem nội dung của hợp đồng là gì? Quan hệ hợp đồng phát sinh từ lĩnh vực gì? Trong lĩnh vực đó có các văn bản pháp luật nào điều chỉnh?



### *2.5.2. Cơ quan giải quyết tranh chấp.*

Cơ quan tài phán để giải quyết tranh chấp phát sinh từ các hoạt động kinh doanh thương mại có thể lựa chọn Tòa án hoặc một trong các Trung tâm trọng tài thương mại Việt Nam. Tuy nhiên để xác định được cơ quan có thẩm quyền để giải quyết tranh chấp, ngân hàng phải dựa vào từng loại tranh chấp cụ thể. Dưới đây là một số những quy định cơ bản khi lựa chọn cơ quan tài phán:

#### *2.5.2.1. Tòa án.*

Theo Bộ Luật tố tụng dân sự năm 2003 thì mọi tranh chấp xảy ra ở các lĩnh vực dân sự, kinh doanh- thương mại, lao động đều được áp dụng một thủ tục tố tụng chung. Vì vậy khi thỏa thuận cơ quan tài phán để giải quyết tranh chấp là Tòa án, trong hợp đồng chỉ cần quy định “Tòa án có thẩm quyền tại Việt Nam”. Sau đó tùy từng tranh chấp, các toà chuyên trách sẽ thụ lý và giải quyết. Từ đó, việc khởi kiện có thể lựa chọn một trong các cách thức sau:

- Nếu tranh chấp phát sinh từ hoạt động của chi nhánh ngân hàng thì yêu cầu Tòa án nơi ngân hàng có trụ sở chính hoặc nơi có chi nhánh ngân hàng giải quyết.
- Nếu người vay tài sản bỏ trốn nên không xác định được nơi cư trú, làm việc của họ thì có thể khởi kiện tại nơi cư trú cuối cùng của họ hoặc nơi bị đơn có tài sản giải quyết.
- Nếu việc giải quyết tranh chấp hợp đồng tín dụng liên quan đến xử lý tài sản thế chấp là bất động sản sẽ do toà án nơi có bất động sản hoặc toà án nơi có một trong số các bất động sản giải quyết.

#### *2.5.2.2. Trung tâm trọng tài thương mại.*

Khi các bên thỏa thuận Trọng tài là cơ quan giải quyết tranh chấp trong hợp đồng phải nêu đích danh tên của tổ chức trọng tài mà các bên lựa chọn (ví dụ như Trung tâm trọng tài quốc tế bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam- viết tắt VIAC...). Việc lựa chọn không được quy định chung chung là Trọng tài thương mại hoặc nêu sai tên gọi của tổ chức trọng tài dẫn đến điều khoản thỏa thuận trọng tài bị vô hiệu. Vụ kiện sẽ không được tổ chức Trọng tài thụ lý giải quyết, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận bổ sung (Điều 10 Pháp lệnh Trọng tài thương mại). Điều khoản trọng tài được ghi như sau:

“Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết chung thẩm tại Trung tâm Trọng tài \_ (nêu tên gọi cụ thể) theo Quy tắc tố tụng trọng tài của Trung tâm này”.

### **3. Một số kỹ năng soạn thảo, đàm phán hợp đồng**

#### **3.1. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng.**

Do đặc thù của mỗi loại hợp đồng cho nên việc soạn thảo hợp đồng cũng khác nhau. Việc xây dựng hợp đồng phải đảm bảo cơ chế vận hành phù hợp; Xử lý các rủi ro; bao quát các tình huống hiện tại và tương lai. Nhìn chung, các điều khoản rơi vào 4 nhóm:

- Điều khoản kỹ thuật: Xử lý kỹ thuật giải ngân và thanh toán; Hoàn trả, trả nợ trước hạn và hủy bỏ khoản vay; Xác định lãi suất và trả lãi (có điều khoản về biến động thị trường),
- Điều khoản bảo vệ: Các cam đoan (khẳng định về thực tế); Các cam kết (sẽ làm hoặc sẽ không làm); Các sự kiện vi phạm. Điều khoản này sẽ hạn chế các rủi ro tối đa cho ngân hàng,

- Điều khoản duy trì lợi nhuận: Thuế; Chi phí gia tăng; Bất hợp pháp; Bồi hoàn.
- Điều khoản chuẩn: Thông báo; Luật áp dụng và tài phán; Số bản gốc...

***Sau đây là một số vấn đề đáng lưu ý khi soạn thảo hợp đồng:***

**(i) Mục lục hợp đồng.**

Khi soạn thảo hợp đồng nên làm các trang mục lục hợp đồng, việc soạn thảo bảng mục lục hợp đồng sẽ giúp ích nhiều cho các bên khi tham khảo hợp đồng. Chỉ cần nhìn vào tên gọi của điều khoản và số trang đánh dấu trong mục lục là có thể tiếp cận nhanh chóng các điều khoản cần tham khảo. Mục lục hợp đồng cần phải ghi rõ tên gọi theo thứ tự các điều khoản cũng như đánh số trang của hợp đồng.

**(ii) Điều khoản về các định nghĩa.**

Điều khoản về định nghĩa là hết sức cần thiết, đặc biệt là với hợp đồng tín dụng/bảo lãnh có thời gian dài, tính chất phức tạp như hợp đồng cho vay đồng tài trợ, hợp đồng bảo đảm tiền vay... Các định nghĩa cụ thể sẽ làm cho văn phong hợp đồng rõ ràng, dễ hiểu, không bị lặp đi lặp lại các từ ngữ, khái niệm dài dòng.

Đối với hợp đồng tín dụng/bảo lãnh các khái niệm sau cần phải được định nghĩa: Bên vay; Bên cho vay; Lãi suất; Ngày làm việc; Điều kiện tiên quyết; Hành vi vi phạm; Giai đoạn tính lãi; Đáo hạn; Ân hạn; Biện pháp bảo đảm; Tài sản bảo đảm; Bất khả kháng; và các từ viết tắt...

(iii) Quy định cụ thể tên, địa chỉ, số giấy phép kinh doanh, đại diện có thẩm quyền và số tài khoản giao dịch của các bên tham gia hợp đồng. Nếu là đại diện theo uỷ quyền phải ghi vào hợp đồng đầy đủ họ tên, chức vụ, người được uỷ quyền, số văn bản uỷ quyền, ngày/tháng/năm của văn bản uỷ quyền.

**(iv) Điều khoản về đối tượng hợp đồng: cần quy định cụ thể.**

**(v) Điều khoản về sự kiện bất khả kháng.**

Bất khả kháng là sự kiện nảy sinh ngoài ý muốn chủ quan của các bên, ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng đã ký. Đây là các trường hợp thường gặp làm cho một hoặc cả hai bên không thể thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ của mình.

Vì vậy, khi soạn thảo hợp đồng phải đưa vào hợp đồng điều khoản riêng về sự kiện này, trong đó quy định cụ thể nghĩa vụ của các bên trong trường hợp xảy ra sự kiện bất khả kháng như nghĩa vụ thông báo và cung cấp bằng chứng về sự kiện bất khả kháng, về việc khắc phục hậu quả bất thành của các bên tham gia hợp đồng cũng như hậu quả pháp lý có liên quan.

**(vi) Điều khoản về Sự kiện vi phạm.**

Cần liệt kê các sự kiện vi phạm, từ đó trong hợp đồng các bên có thể thoả thuận về điều khoản phạt vi phạm.

**(vii) Điều khoản về giải quyết tranh chấp.**

Các bên có thể thoả thuận khi có tranh chấp xảy ra, các bên sẽ cùng nhau thương lượng, hoà giải. Trường hợp không thương lượng, hoà giải được thì lựa chọn cơ quan tài phán giải quyết tranh chấp là Toà án hoặc Trọng tài thương mại. Việc lựa chọn một trong hai cơ quan này phải quy định cụ thể. Cần lưu ý: Khi các bên đã lựa chọn cơ quan tài phán nào, nếu có tranh chấp xảy ra, chỉ cơ quan tài phán mà các bên thoả thuận lựa chọn mới có thẩm quyền giải quyết.

### **3.2. Kỹ năng đàm phán hợp đồng.**

Việc đàm phán hợp đồng thường xảy ra đối với những khoản vay lớn, thời hạn cho vay dài, tính chất của khoản vay phức tạp và có nhiều bên tham gia ký kết. Ví dụ: hợp đồng đồng tài trợ, hợp đồng cho vay trung dài hạn. Vì vậy, để bảo vệ quyền và lợi ích của NHCT trong bàn đàm phán, những cán bộ ngân hàng tham gia đàm phán (CBNH) cần được trang bị kỹ năng đàm phán, thương thảo hợp đồng để có thể tự tin hơn trong quá trình đàm phán, giao kết hợp đồng. Đặc biệt, với dạng hợp đồng này nhất thiết phải có sự tham gia của cán bộ pháp chế (CBPC) hoặc tổ chức tư vấn luật (nếu có). Dưới đây là một số những kỹ năng đàm phán hợp đồng cơ bản:

#### **3.2.1. Giai đoạn chuẩn bị.**

Sự thành công của việc đàm phán phụ thuộc rất nhiều vào công việc chuẩn bị. Nếu CBNH chuẩn bị càng tốt, thì sẽ càng cảm thấy tự tin và có khả năng kết thúc đàm phán sớm hơn, các bước chuẩn bị:

(i) Nắm thật chắc, cụ thể và rõ ràng nội dung hợp đồng được đàm phán, đòi hỏi CBNH phải nghiên cứu kỹ tài liệu (dự thảo hợp đồng, báo cáo nghiên cứu khả thi/ báo cáo đầu tư/ dự án hoặc phương án, kế hoạch sử dụng vốn vay, nguồn hoàn trả hoặc thu nhập của dự án/ phương án và các tài liệu liên quan) và trao đổi kỹ với khách hàng về nội dung sắp phải đàm phán;

(ii) Trên cơ sở nội dung dự thảo hợp đồng, CBNH cần nắm được giới hạn nội dung mà Ban lãnh đạo NHCT trao quyền đàm phán do có một số vấn đề ngân hàng đưa ra, phía khách hàng sẽ khó chấp nhận hoặc sẽ đưa ra những đòi hỏi mà ngân hàng cũng sẽ khó chấp nhận. Vì vậy, CBNH cần phải nắm chắc được phạm vi nội dung mà Ban lãnh đạo NHCT chấp nhận và trong bất kỳ trường hợp nào cũng không được vượt ra ngoài phạm vi đó. Điều này là tối quan trọng. Mọi vấn đề vượt quá dự liệu của CBNH phải được sự đồng ý của Ban lãnh đạo NHCT;

(iii) CBNH phải cố gắng dự đoán trước những gì mà phía khách hàng có thể đưa ra để có thể lường trước và suy nghĩ, vạch sẵn những lý lẽ để có thể phản bác hoặc chỉ chấp nhận một phần các đề xuất của khách hàng. Điều này sẽ khiến cho cán bộ không mất thời gian suy nghĩ nhiều trong khi họp đàm phán và không đưa ra những ý kiến vội vàng trong khi đàm phán, từ đó luôn bám sát mục đích đã đề ra trước khi bước vào đàm phán.

(iv) Nên mang theo tất cả những tài liệu có liên quan kể cả các văn bản pháp luật, để tiện tra cứu khi cần thiết.

(v) Tránh những trường hợp do nóng vội muốn kết thúc đàm phán sớm mà chấp nhận những điều kiện có thể gây thiệt hại cho ngân hàng.

#### **3.2.2. Giai đoạn đàm phán.**

CBNH bước vào đàm phán với một tâm lý thoải mái, thiện chí và ôn hoà, tôn trọng khách hàng và tránh gây không khí căng thẳng. Điều này rất dễ đạt được nếu có sự chuẩn bị kỹ càng.

(i) Thông thường việc đàm phán thường diễn ra trên cơ sở một bản dự thảo hợp đồng. Hai bên cùng nhau đi qua từng điều khoản một. Những điều khoản quan trọng mà hai bên cần đàm phán kỹ sẽ mất nhiều thời gian hơn. Đầu tiên CBNH sẽ đề xuất phương án tốt nhất cho ngân hàng mình và để phía khách hàng nhận xét. Sau đó chờ đối tác đưa ra phương án của họ để xem xét có thể chấp nhận được hay không.

(ii) Khi bên đối tác không đồng ý với một vấn đề gì, CBNH cần bao quát vấn đề nhanh và phán đoán xem liệu sự không đồng ý đó nằm ở một vấn đề mang tính nguyên tắc, hay là sự không đồng ý đó chỉ nằm ở vấn đề câu chữ của dự thảo hợp đồng.

Nếu đối tác còn chưa thống nhất về mặt nguyên tắc, thì hai bên cần phải đàm phán thêm về nguyên tắc. Có thể tạm thời gác sang một bên ngôn ngữ hợp đồng, mà bàn với nhau về mặt ý tưởng xem nội dung của vấn đề là gì, bên đối tác có thể chấp nhận được đến đâu, điều đó có chấp nhận được với ngân hàng không... Hai bên sẽ cần phải tranh luận, giải thích quan điểm của mình để đi đến thống nhất về mặt nguyên tắc. Để đạt hiệu quả, nên đề nghị khách hàng viết ra quan điểm của mình, từ đó hai bên có thể thảo luận và sẽ viết lại bằng ngôn ngữ chặt chẽ của hợp đồng sau khi đã thống nhất được với nhau.

Kết quả đàm phán nằm ở nội dung ngôn từ của hợp đồng được hai bên thống nhất. Vì vậy, CBNH phải rất cẩn thận suy xét ngôn từ hợp đồng do khách hàng đưa ra. Cần hiểu rõ nghĩa của ngôn từ, sự phù hợp và nhất quán đối với điều khoản cũng như toàn bộ nội dung hợp đồng. Trong tương lai, khi xảy ra tranh chấp, tòa án khi xét xử sẽ chủ yếu chỉ căn cứ vào ngôn từ hợp đồng. Do vậy, cần sử dụng những từ ngữ đơn nghĩa, rõ ràng (như yêu cầu) tránh bị suy diễn, hiểu khác nghĩa.

(iii) Trường hợp khách hàng đưa ra đề xuất nằm ngoài phạm vi cho phép của ngân hàng, CBNH nên cố gắng giải thích quan điểm của ngân hàng để khiến khách hàng hiểu và chấp nhận. Điều này đòi hỏi CBNH phải hiểu thật rõ vấn đề thông qua khâu chuẩn bị nêu trên. Trong rất nhiều trường hợp, việc khách hàng không chấp nhận có thể là do đối tác chưa hiểu rõ hoàn cảnh và yêu cầu của ngân hàng, chứ không phải do đề nghị của ngân hàng là không hợp lý.

(iv) Nếu thấy phương án của khách hàng đưa ra là có thể chấp nhận được, CBNH có thể quyết định chấp nhận ngay để dứt điểm vấn đề đó và có thể chuyển tiếp sang các vấn đề khác hoặc có thể có chiến thuật tạm coi là chưa chấp nhận, để sau này có thể “đánh đổi” điều này với một điều khác mà khách hàng không sẵn sàng chấp nhận. Đây là cách mà các tổ chức tư vấn luật hay dùng trong một hợp đồng lớn.

(v) Nên có tính sáng tạo trong khi đàm phán, không cứng nhắc.

(vi) Cẩn thận, tránh lối suy nghĩ những điều khoản nào tỏ ra công bằng với cả hai bên là có thể chấp nhận được. Thực tế không phải như vậy. Do rủi ro, nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng là không giống nhau, vì vậy, một điều khoản hợp đồng thoạt nghe có vẻ là công bằng cho cả hai bên, nhưng thực tế có thể bất lợi cho ngân hàng.

### *3.2.3. Báo cáo sau khi đàm phán hợp đồng*

Sau mỗi phiên đàm phán, CBNH và lãnh đạo trực tiếp ngồi lại với nhau để tổng hợp, tóm tắt lại tình hình và chuẩn bị cho phiên đàm phán tới, CBNH thường phải làm những công việc sau:

(i) Báo cáo chi tiết Ban lãnh đạo về quá trình đàm phán, các vấn đề đã được thống nhất, các vấn đề còn tồn đọng.

(ii) Đề xuất giải pháp cho những vấn đề tồn đọng và xin ý kiến Ban lãnh đạo.

(iii) Soạn thảo một dự thảo hợp đồng mới, chốt lại những vấn đề đã đồng ý, không cần đàm phán thêm, đưa ra những đề xuất mới về những vấn đề chưa thống nhất và có thể bảo vệ những vấn đề mà Ban lãnh đạo cương quyết không đồng ý.

(iv) Liên hệ khách hàng, hẹn lần đàm phán tiếp theo.

#### *3.2.4. Giai đoạn cuối cùng là ký kết hợp đồng.*

(i) Đọc kỹ lại hợp đồng trước khi ký kết, để đảm bảo không có sai sót trong nội dung.

(ii) Người ký kết hợp đồng phải có đủ thẩm quyền ký kết. Phải có đủ các sự đồng ý của các cấp có liên quan nếu cần thiết. Tránh việc người trực tiếp ký kết không có thẩm quyền ký kết có thể làm hợp đồng vô hiệu.

(iii) Hợp đồng nên được ký nháy ở từng trang hoặc đóng dấu giáp lai, phải ký đầy đủ và đóng dấu ở trang cuối cùng, tránh hiện tượng gian lận có thể xảy ra sau này do việc đánh tráo trang.

(iv) CBPC nên photo lại bản hợp đồng đã ký kết để làm hồ sơ lưu trữ của mình vì CBPC sẽ phải thường xuyên tư vấn cho Ban lãnh đạo trong quá trình thực hiện, đặc biệt là khi có phát sinh tranh chấp.

Hiện nay, đối với các dự án lớn, đặc biệt với khoản cho vay đồng tài trợ, các ngân hàng thường sử dụng mẫu hợp đồng vay vốn quốc tế. Các dự thảo hợp đồng này thường dài, nhưng dễ áp dụng trong thực tế, bóc tách nhiều vấn đề nhỏ với những ý riêng biệt. Vì vậy, thường Bên vay sẽ có phản ứng cho rằng hợp đồng dài, phức tạp vấn đề thậm chí cho rằng không hợp lý. Tuy nhiên, ngân hàng không nên bỏ một điều khoản, nếu cho là dài thì chỉ sửa cho phù hợp. Bởi đối với khoản vay dài hạn, việc thu hồi vốn dài, khả năng có nhiều tình huống xảy ra trong tương lai, nên điều khoản phải chặt chẽ.

### **4. Những điều khoản cơ bản của Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh.**

#### ***4.1. Căn cứ xác lập hợp đồng***

- Các văn bản pháp quy tham chiếu, các hướng dẫn của NHCT (nếu có)
- Hồ sơ vay vốn/ bảo lãnh
- Các thoả thuận khác có liên nếu có (Ví dụ: giữa các ngân hàng, nếu là cho vay hợp vốn; công văn chỉ thị của Chính phủ/ Ngân hàng Nhà nước nếu là cho vay theo chính sách của Chính Phủ...)
- Các giấy tờ văn bản khác (theo quy định của pháp luật tại mỗi thời kỳ)

#### ***4.2. Xác định các bên tham gia hợp đồng***

- Bao gồm bên cho vay/ bên bảo lãnh (bên A) là ngân hàng và bên đi vay/ bên được bảo lãnh (bên B) là khách hàng.
- Tùy theo tính chất và đặc tính của từng khoản cho vay/ bảo lãnh mà bên A có thể là một hay nhiều ngân hàng/ công ty tài chính, v.v... (trường hợp cho vay hợp vốn).
- Trong bất kỳ trường hợp nào, việc xác định các bên phải bao gồm đầy đủ các chi tiết về tên, địa chỉ, số chứng minh nhân dân (nếu khách hàng là cá nhân), số đăng ký kinh doanh, điện thoại, fax, số tài khoản, họ tên, chức vụ và số chứng minh nhân dân người đại diện theo pháp luật hoặc theo uỷ quyền (nêu cụ thể số, ngày/tháng/năm của văn bản uỷ quyền).

#### ***4.3. Xác định hình thức và tính chất của khoản vay/ bảo lãnh***

- Loại vay: Ngắn hạn/ trung hạn/ dài hạn;
- Phương thức cho vay: Cho vay theo/ không theo hạn mức tín dụng;

- Loại bảo lãnh/ hình thức phát hành cam kết bảo lãnh.

#### **4.4. Mục đích sử dụng khoản vay/ bảo lãnh**

- Phải nêu rõ mục đích sử dụng vốn vay/ bảo lãnh và bên vay/ bên được bảo lãnh cam kết sử dụng vốn tín dụng đúng mục đích.
- Nêu rõ tên, địa chỉ của bên nhận bảo lãnh (thụ hưởng bảo lãnh).
- Nếu là cho vay theo dự án đầu tư thì cần nêu rõ chi tiết của khoản sử dụng vốn dài hạn, mô tả về dự án.

#### **4.5. Thời hạn cho vay/ bảo lãnh, phương thức rút vốn**

- Cần nêu rõ thời hạn cho vay/bảo lãnh. Nếu là vay vốn cho dự án đầu tư thì phải bao gồm cả thời gian ân hạn và thời gian trả nợ.
- Phương thức rút vốn (theo kỳ hạn hay theo tiến độ hợp đồng/ dự án), dự kiến tiến độ rút vốn/ giải ngân.
- Thủ tục và điều kiện rút vốn.

#### **4.6. Lãi suất cho vay/ phí bảo lãnh**

- Mức lãi suất (theo tháng/năm)/ Mức phí bảo lãnh (tính trên số tiền thực tế bảo lãnh nhưng áp đặt mức tối thiểu).
- Lãi suất trong hạn, lãi suất trả vốn vay trước hạn và lãi suất quá hạn.
- Lãi suất phạt đối với phí chậm trả.
- Cách tính lãi (hàng tháng/quý/năm; trên cơ sở 1 năm có 360/365 ngày; cố định/ biến động; lãi cộng dồn hoặc lãi trên lãi);
- Tần suất thay đổi lãi suất.

#### **4.7. Kỳ hạn trả nợ gốc, lãi tiền vay**

- Thời điểm bắt đầu thu nợ gốc (sau thời gian ân hạn), kỳ hạn (hàng tháng/quý/năm), thu một lần hay nhiều lần, số tiền mỗi lần, trường hợp trả nợ trước hạn.
- Cách thức thu tiền lãi vay (cùng với gốc hoặc thu theo kỳ hạn riêng)/ phí bảo lãnh.

#### **4.8. Các khoản phí**

Bao gồm, nhưng không giới hạn, phí cam kết; phí quản lý (nếu có, trong các khoản vay dài hạn theo dự án và cho vay hợp vốn); phí trả nợ trước hạn; các loại phí khác (nếu có)

#### **4.9. Đồng tiền cho vay/bảo lãnh và đồng tiền thu nợ**

- Đồng tiền cho vay/bảo lãnh và đồng tiền thu nợ phải giống nhau.
- Nếu đồng tiền cho vay/ bảo lãnh và đồng tiền thu nợ là khác nhau, cần xác định rõ tỷ giá áp dụng trong trường hợp đó (tùy tình hình thực tế, có thể thỏa thuận áp dụng tỷ giá liên ngân hàng hoặc tỷ giá bán đồng tiền trả nợ của NHCV tại thời điểm trả nợ,...).

#### **4.10. Biện pháp bảo đảm tiền vay**

##### **4.10.1. Hình thức bảo đảm bằng tài sản.**

- Cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng vay (nêu cụ thể loại tài sản bảo đảm);

- Cầm cố, thế chấp tài sản của bên thứ ba (nêu cụ thể loại tài sản bảo đảm)

#### **4.10.2. Hình thức bảo đảm không bằng tài sản.**

- Bảo lãnh;
- Các biện pháp bảo đảm không bằng tài sản khác theo quy định của pháp luật.

#### **4.11. Quyền và nghĩa vụ của các bên.**

Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng (bên cho vay/bảo lãnh) và khách hàng (bên được bảo lãnh) được quy định trong hợp đồng theo hướng dẫn tại Quy chế cho vay và Quy chế bảo lãnh của NHNN VN và NHCTVN từng thời kỳ. Các bên ký hợp đồng có thể bổ sung một số quyền và nghĩa vụ khác tùy theo thoả thuận của các bên trong quá trình thương lượng thực hiện giao dịch vay/bảo lãnh.

#### **4.12. Sửa đổi/ bổ sung/ chuyển nhượng hợp đồng.**

- Thủ tục sửa đổi/ bổ sung hợp đồng :phải có yêu cầu bằng văn bản của một hoặc nhiều bên và phải được các bên còn lại chấp thuận bằng văn bản.
- Văn bản thoả thuận sửa đổi/ bổ sung hợp đồng là một bộ phận không tách rời của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh/bảo đảm tiền vay và những điều khoản bổ sung, sửa đổi chỉ có hiệu lực kể từ ngày văn bản thoả thuận sửa đổi/ bổ sung được ký kết bởi tất cả các bên (không áp dụng điều khoản hồi tố trừ trường hợp được nêu rõ trong văn bản thoả thuận sửa đổi/ bổ sung);
- Trường hợp chuyển nhượng: phải phù hợp với quy định về mua bán nợ NHNNVN và hướng dẫn của NHCTVN.

#### **4.13. Luật áp dụng/cơ quan giải quyết tranh chấp.**

- Luật áp dụng là luật Việt Nam (trừ các trường hợp đặc biệt theo quy định của pháp luật);
- Việc giải quyết tranh chấp theo các thứ tự ưu tiên sau đây: thương lượng hoà giải giữa các bên trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi; đưa tranh chấp ra giải quyết tại các cơ quan chức năng theo quy định của pháp luật.
- Cần lưu ý cơ quan giải quyết tranh chấp được lựa chọn trong HĐBĐ và HĐTD/bảo lãnh phải cùng một cơ quan, tránh việc HĐTD/bảo lãnh chọn Tòa án còn HĐBĐ chọn Trọng tài hoặc ngược lại.

#### **4.14. Điều khoản thi hành, hiệu lực hợp đồng**

- Điều khoản thi hành chủ yếu liên quan đến tính thống nhất và tổng thể của hợp đồng. Trong điều khoản này, các bên cam kết thực hiện đúng và đầy đủ tất cả các điều khoản và điều kiện của hợp đồng. Một lần nữa cần khẳng định rằng hợp đồng chỉ có giá trị thi hành khi được ký kết đầy đủ bởi người có thẩm quyền của tất cả các bên tham gia, và mọi sửa đổi bổ sung được thoả thuận trong văn bản thoả thuận tu chỉnh/ bổ sung hợp đồng là bộ phận không thể tách rời của hợp đồng.
- Hiệu lực của hợp đồng bắt đầu từ khi hợp đồng được ký kết đầy đủ bởi tất cả các bên hoặc kể từ thời điểm hợp đồng được công chứng/chứng thực/đăng ký theo quy định của pháp luật, và chấm dứt khi bên vay đã trả hết nợ (gồm cả nợ gốc, nợ lãi, các khoản tiền phạt và chi phí (nếu có)) hoặc khi hợp đồng này được thay thế bằng một hợp đồng khác.

#### **4.15. Các cam kết khác**

Ngoài các điều khoản nêu trên, hợp đồng tín dụng/bảo lãnh còn có thể bao gồm các cam kết khác do các bên thoả thuận tùy theo tính chất và hình thức của khoản tín dụng. Khi đưa các cam kết khác vào hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, CBTD cần chú ý:

- Các cam kết này không được mâu thuẫn hoặc cản trở bất kỳ điều khoản nào khác trong hợp đồng tín dụng/bảo lãnh.
- Các cam kết này không trái với các quy định của pháp luật hiện hành và với quy chế cho vay của NHNNVN cũng như của hệ thống NHCT.
- Khả năng thực thi của các cam kết này.

### **5. Những điều khoản cơ bản của Hợp đồng bảo đảm tiền vay**

#### **5.1. Các loại hợp đồng bảo đảm**

- Hợp đồng thế chấp tài sản
- Hợp đồng cầm cố tài sản
- Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay
- Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản của bên thứ ba
- Hợp đồng bảo lãnh

#### **5.2. Căn cứ xác lập hợp đồng**

- Các văn bản pháp quy tham chiếu, các quy định nội bộ (nếu có);
- Hồ sơ vay vốn/ bảo lãnh và kết quả thẩm định;
- Các thoả thuận khác có liên quan;

#### **5.3. Các bên tham gia ký kết hợp đồng**

- Bên cầm cố/ thế chấp tài sản (gọi chung là bên bảo đảm);
- Bên nhận cầm cố/ thế chấp tài sản;
- Bên bảo lãnh;
- Bên nhận bảo lãnh

Trong bất kỳ trường hợp nào, việc xác định các bên phải bao gồm đầy đủ các chi tiết về tên, địa chỉ, số chứng minh nhân dân (nếu khách hàng là cá nhân), số đăng ký kinh doanh, điện thoại, fax, số tài khoản, họ tên, chức vụ và số chứng minh nhân dân người đại diện theo pháp luật hoặc theo ủy quyền.

#### **5.4. Nghĩa vụ được bảo đảm**

Theo thoả thuận của các bên, nghĩa vụ được bảo đảm bao gồm một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ đã ghi trong hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh đính kèm hợp đồng này.

#### **5.5. Tài sản bảo đảm và giấy tờ tài sản bảo đảm**

- Mô tả chi tiết về (các) tài sản, bao gồm các nội dung: tên tài sản, chủng loại, số lượng, diện tích, đặc điểm kỹ thuật, vị trí, giá trị được định giá, tổng giá trị; liệt kê rõ từng giấy tờ về TSBD (số, nơi cấp, thời hạn, hiệu lực...)
- Các chi tiết nêu trên được căn cứ vào biên bản định giá tài sản bảo đảm;



- Thời hạn tối đa cho việc hình thành tài sản.

## **5.6. Quyền và nghĩa vụ của các bên**

Tuỳ tình hình thực tế, nêu đầy đủ các quyền và nghĩa vụ của các bên phù hợp với từng loại hợp đồng theo hướng dẫn cụ thể của NHCTVN quy định về bảo đảm tiền vay.

## **5.7. Xử lý tài sản**

### **5.7.1. Xử lý tài sản bảo đảm của bên bảo đảm bằng biện pháp cầm cố, thế chấp.**

- Phương thức xử lý tài sản bảo đảm do các bên cùng thoả thuận (bán, giao cho các cơ quan có thẩm quyền xử lý...); Nếu không thoả thuận được giữa các bên thì nêu cách thức xử lý theo quy định hiện hành của pháp luật.
- Các chi phí phát sinh trong xử lý tài sản bảo đảm thường do bên sở hữu tài sản chịu (bên cầm cố, thế chấp), trừ trường hợp pháp luật có quy định khác;
- Tiền thu được sau khi xử lý tài sản bảo đảm (sau khi đã trừ các chi phí) được ngân hàng (bên nhận cầm cố, thế chấp) thu nợ theo thứ tự: nợ gốc, nợ lãi, lãi phạt quá hạn và các khoản phí khác hoặc theo thoả thuận;
- Ngân hàng có quyền quyết định biện pháp xử lý TSBĐ để thu hồi nợ theo quy định của pháp luật trong các trường hợp sau:
  - + Sau thời hạn 60 ngày kể từ khi đến hạn trả nợ mà khách hàng chưa xử lý TSBĐ tiền vay theo thoả thuận;
  - + Khách hàng vay phải thực hiện trả nợ trước hạn theo quy định của pháp luật, nhưng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ,
  - + Khách hàng vay là tổ chức kinh tế bị giải thể trước khi đến hạn trả nợ, thì nghĩa vụ trả nợ tuy chưa đến hạn cũng được coi là đến hạn, nhưng khách hàng vay không trả nợ và không xử lý TSBĐ tiền vay để trả nợ,
  - + Khách hàng không thực hiện các biện pháp với TSBĐ theo quy định của pháp luật khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi và cổ phần hoá.
- Nghĩa vụ trả nợ của bên vay/ bên thứ ba sau khi xử lý tài sản bảo đảm mà vẫn chưa thu hồi hết nợ vay;

### **5.7.2. Xử lý tài sản của bên bảo đảm bằng biện pháp bảo lãnh.**

Trong trường hợp đã đến hạn thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho bên được bảo lãnh, mà bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ thì bên bảo lãnh phải đưa tài sản thuộc sở hữu của mình để thanh toán cho bên nhận bảo lãnh.

Các bên có thể thoả thuận về tài sản, thời gian, địa điểm và phương thức xử lý; nếu không thoả thuận được thì bên nhận bảo lãnh có quyền khởi kiện tại Toà án.

Việc thoả thuận xử lý tài sản của bên bảo lãnh không trái với quy định của pháp luật.

## **5.8. Các thoả thuận khác (nếu có)**

## **5.9. Hiệu lực hợp đồng**

Hiệu lực Hợp đồng bảo đảm bắt đầu từ ngày do các bên thoả thuận phù hợp với quy định của pháp luật đối với từng loại TSBĐ cho đến khi Bên vay thực hiện xong nghĩa vụ quy định trong Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh.

## **5.10. Công chứng, chứng thực hợp đồng bảo đảm**

Việc công chứng, chứng thực hợp đồng cầm cố, thế chấp bằng tài sản của cơ quan công chứng hoặc uỷ ban nhân dân cấp có thẩm quyền là do các bên thoả thuận; trường hợp pháp luật quy định hợp đồng cầm cố, thế chấp bằng tài sản phải có công chứng hoặc chứng thực, thì các bên phải tuân theo. Uỷ ban nhân dân cấp có thẩm quyền chứng thực hợp đồng cầm cố, thế chấp là các cấp uỷ ban nhân dân theo quy định của Chính Phủ và văn bản hướng dẫn của Bộ Tư pháp về công chứng, chứng thực.

Phí công chứng, chứng thực hợp đồng, đăng ký GDBĐ do bên bảo đảm chịu.

## **6. Ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm**

### ***6.1. Ký kết hợp đồng.***

Sau khi các bên đã thống nhất điều khoản, hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay sẽ được ký kết bởi người đại diện có thẩm quyền của các bên.

Hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay thường được làm thành 04 bản (đối với các hợp đồng có nhiều hơn hai bên tham gia thì số bản hợp đồng là số các bên nhân 2) có giá trị như nhau, mỗi bên giữ hai bản và chịu trách nhiệm thi hành.

### ***6.2. Thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh***

Theo quy định pháp luật về hợp đồng, không bắt buộc các bên thực hiện thanh lý hợp đồng. Do vậy, khi các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng chấm dứt, hợp đồng sẽ tự động được thanh lý, các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng.

Nếu bên vay/ bên được bảo lãnh yêu cầu thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh thì CBTD lập Biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh bao gồm các nội dung sau đây:

- Ngày/ tháng/ năm
- Số hợp đồng tín dụng tham chiếu
- Các bên tham gia hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, đồng thời cũng là các bên tham gia ký kết biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh và các bên khác chứng kiến (nếu có).
- Lý do thanh lý hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh (hết hạn hợp đồng, chấm dứt hạn mức, kết thúc hợp đồng trước thời hạn...)
- Các khoản nợ gốc và lãi đã thanh toán
- Các khoản nợ gốc và lãi chưa thanh toán (nếu có) và các biện pháp xử lý tài sản bảo đảm đã được thực hiện để thu hồi nợ
- Các bên cùng đồng ý cam kết chấm dứt và thanh lý hợp đồng tín dụng/bảo lãnh. Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng tín dụng/bảo lãnh (nếu có) cũng chấm dứt.
- Ngày hiệu lực thanh lý

### ***6.3. Thanh lý Hợp đồng bảo đảm tiền vay***

Tương tự, Hợp đồng bảo đảm tiền vay sẽ tự động được thanh lý khi quyền và nghĩa vụ của các bên đã hoàn thành, trừ trường hợp có yêu cầu.

Hợp đồng bảo đảm tiền vay được thanh lý khi:

- Bên bảo đảm đã hoàn thành nghĩa vụ trả nợ đối với khoản vay được bảo đảm bằng hợp đồng bảo đảm tiền vay này;
- Tài sản bảo đảm được xử lý để thu hồi nợ theo quy định của pháp luật;

- Các bên thoả thuận ký hợp đồng bảo đảm khác thay thế hợp đồng bảo đảm hiện hành.

Nếu bên bảo đảm yêu cầu thì CBTD lập Biên bản thanh lý hợp đồng bảo đảm bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Ngày/tháng/năm
- Số hợp đồng bảo đảm tham chiếu
- Các bên tham gia hợp đồng bảo đảm, đồng thời cũng là các bên tham gia ký kết Biên bản thanh lý hợp đồng bảo đảm và các bên khác chứng kiến (nếu có)
- Lý do thanh lý hợp đồng bảo đảm
- Các bên cùng đồng ý cam kết chấm dứt và thanh lý hợp đồng bảo đảm
- Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng bảo đảm (nếu có) cũng chấm dứt
- Ngày hiệu lực thanh lý

## **7. Quy trình sửa đổi, điều chỉnh hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm**

Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm đã ký kết và đang trong thời gian có hiệu lực có thể được sửa đổi, điều chỉnh theo yêu cầu mới phát sinh:

- Thay đổi hạn mức tín dụng, số tiền cho vay/bảo lãnh;
- Thay đổi mục đích sử dụng tiền vay;
- Thay đổi về lãi suất;
- Thay đổi về phương thức rút vốn, thời gian ân hạn;
- Thay đổi các điều kiện đảm bảo tiền vay;
- Thay đổi giá trị tài sản bảo đảm tiền vay;
- Bổ sung/ rút bớt tài sản bảo đảm tiền vay;
- Bổ sung thành phần người hưởng và tỷ lệ thụ hưởng đối với tài sản bảo đảm tiền vay (trong trường hợp tài sản đó được dùng để bảo đảm cho khoản vay khác của NHCV hoặc của TCTD khác);
- Cơ cấu lại thời hạn trả nợ;
- Các thay đổi, bổ sung khác của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm có ảnh hưởng đến việc thực thi các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm.

### ***\* Thủ tục thực hiện:***

Việc sửa đổi và điều chỉnh hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm được thực hiện theo yêu cầu (bằng văn bản) của một trong các bên tham gia ký kết hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm (khách hàng vay vốn hoặc ngân hàng) và phải được các bên còn lại chấp thuận, được thể hiện bằng các nội dung sửa đổi hoặc điều chỉnh.

Tuỳ theo nội dung và tính chất của các thay đổi mà việc bổ sung sửa đổi hợp đồng được thực hiện dựa trên kết quả thẩm định bổ sung đã được phê duyệt hoặc theo đề nghị (bằng văn bản) của một trong các bên tham gia ký kết hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm và có sự chấp thuận của các bên còn lại.

### **\* Hình thức, nội dung chủ yếu**

Bất kỳ sửa đổi hay điều chỉnh nào của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm tiền vay đều phải được làm bằng văn bản, do tất cả các bên tham gia hợp đồng cùng ký kết. Văn bản thoả thuận sửa đổi/bổ sung hợp đồng do CBTD lập có tên gọi “Hợp đồng sửa đổi/bổ sung Hợp đồng tín dụng/bảo lãnh/bảo đảm tiền vay số\_”, bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Ngày/tháng/năm;
- Địa điểm;
- Các bên tham gia ký kết hợp đồng, cũng là các bên tham gia ký kết Văn bản thoả thuận tu chỉnh/bổ sung hợp đồng;
- Các điều khoản sửa đổi: cần nêu rõ điều khoản nào của hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm được sửa đổi, nội dung sau khi sửa đổi (chép lại nguyên văn nội dung sau khi sửa đổi);
- Các điều khoản bổ sung: là những điều khoản chưa được đề cập đến trong hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm;
- Các điều khoản còn lại của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm vẫn giữ nguyên giá trị pháp lý và thực thi;
- Ngày hiệu lực của các điều khoản bổ sung, sửa đổi.

Văn bản thoả thuận sửa đổi/bổ sung hợp đồng là một bộ phận cấu thành không tách rời của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm, và các điều khoản chung về tính thực thi của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm cũng đương nhiên được áp dụng đối với các điều khoản của văn bản thoả thuận sửa đổi/bổ sung hợp đồng. Việc thực hiện hợp đồng đòi hỏi phải tuân thủ tất cả các điều khoản của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm cũng như Hợp đồng sửa đổi/bổ sung hợp đồng.

Sau khi soạn thảo xong Hợp đồng sửa đổi/bổ sung hợp đồng, nếu cần thiết thì CBTD tham khảo ý kiến của cán bộ pháp chế để chỉnh sửa văn bản trước khi chuyển cho khách hàng.

Quy trình ký kết Hợp đồng sửa đổi/bổ sung hợp đồng được thực hiện tương tự như nội dung hướng dẫn tại mục 7 chương này đối với hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm. Nếu hợp đồng bảo đảm ban đầu phải có công chứng, chứng thực của cơ quan công chứng hoặc ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền theo thoả thuận của các bên hoặc theo quy định của pháp luật thì Hợp đồng sửa đổi/ bổ sung hợp đồng cũng phải được công chứng, chứng thực của cơ quan công chứng hoặc uỷ ban nhân dân cấp có thẩm quyền.

### **8. Phụ lục hợp đồng**

Phụ lục hợp đồng quy định chi tiết một số điều khoản của hợp đồng. Phụ lục hợp đồng có hiệu lực như hợp đồng. Nội dung của phụ lục hợp đồng không được trái với nội dung của hợp đồng.

Trong trường hợp phụ lục hợp đồng có điều khoản trái với nội dung của điều khoản trong hợp đồng thì điều khoản này không có hiệu lực, trừ trường hợp có thoả thuận khác. Trong trường hợp các bên chấp nhận phụ lục hợp đồng có điều khoản trái với điều khoản trong hợp đồng thì coi như điều khoản đó trong hợp đồng đã được sửa đổi.

## **9. Phương pháp giải quyết vướng mắc, tranh chấp các điều kiện của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm**

Mục này chỉ đề cập đến những vướng mắc, tranh chấp của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm được ký kết.

Về nguyên tắc, các vướng mắc và tranh chấp phát sinh từ hợp đồng tín dụng/bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm cần được trước tiên giải quyết bằng thương lượng, hoà giải giữa các bên. Trong trường hợp không giải quyết được bằng thương lượng, hoà giải thì các tranh chấp sẽ được giải quyết tại các cơ quan chức năng theo quy định của pháp luật.

Nếu là các vướng mắc, tranh chấp do không hiểu rõ nghĩa hoặc hiểu sai ngữ nghĩa của các điều khoản và điều kiện của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh và hợp đồng bảo đảm: CBTD cần giải thích rõ lại cho khách hàng và các bên tham gia về ngữ nghĩa và bổ sung sửa đổi hợp đồng (nếu cần). Xem quy trình về bổ sung sửa đổi hợp đồng ở trên.

Nếu các vướng mắc và tranh chấp không thuộc trường hợp nêu trên (liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng tín dụng/ bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm): CBTD cần xem xét, đánh giá trách nhiệm của các bên tùy theo mức độ nghiêm trọng của các tranh chấp mà các bên tham gia hợp đồng tín dụng/bảo lãnh/hợp đồng bảo đảm có thể cùng nhau bàn bạc đưa ra cách giải quyết. Bất kể trường hợp nào, mọi bàn bạc và thống nhất giữa các bên (nếu có) cần được ghi lại thành biên bản và tất cả các bên tham gia phải ký xác nhận. Biên bản này có thể được dùng làm căn cứ để buộc các bên phải thi hành các điều khoản của hợp đồng tín dụng/bảo lãnh/hợp đồng bảo đảm sau này và/hoặc sửa đổi, bổ sung hợp đồng (nếu có).

Trong trường hợp các bên tham gia không thống nhất được về giải pháp giải quyết tranh chấp thì bên có quyền lợi bị ảnh hưởng do việc không thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết của một trong các bên còn lại có thể đưa vụ việc ra giải quyết tại toà. Thủ tục tố tụng và tham gia giải quyết tranh chấp tại toà được thực hiện theo các quy định của pháp luật hiện hành.

## CHƯƠNG X

### QUY TRÌNH XÁC ĐỊNH VÀ QUẢN LÝ GIỚI HẠN GIAO DỊCH CHO ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH

#### **VIII. 1. Giới thiệu về giới hạn giao dịch cấp cho ĐCTC**

- **Giới hạn giao dịch** là tổng số dư tối đa các giao dịch của Ngân hàng Công thương Việt Nam cấp cho một Định chế tài chính, được xác định trong một thời kỳ, trong đó: i) Định chế tài chính là Tổ chức tín dụng, bao gồm: Giới hạn tài trợ thương mại, giới hạn kinh doanh ngoại tệ, giới hạn đầu tư; ii) Định chế tài chính không phải là Tổ chức tín dụng, bao gồm: Giới hạn chiết khấu và tái chiết khấu giấy tờ có giá, giới hạn cho vay, giới hạn bảo lãnh.

Các giới hạn giao dịch là tín chấp và không cam kết.

- **Giới hạn tài trợ thương mại** là số dư tối đa Ngân hàng Công thương Việt Nam xác nhận L/C, xác nhận bảo lãnh, chiết khấu, thực hiện bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng, tái chiết khấu công cụ chuyên nhượng, thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán và bao thanh toán tuyệt đối và các sản phẩm tài trợ thương mại khác với một Định chế tài chính là Ngân hàng thương mại, được xác định trong một thời kỳ.
- **Giới hạn kinh doanh ngoại tệ** là tổng số tiền tối đa các giao dịch kinh doanh ngoại tệ (bao gồm giao ngay, kỳ hạn/Swap, quyền chọn) chưa đến hạn thanh toán của Ngân hàng Công thương Việt Nam đối với một Định chế tài chính là Tổ chức tín dụng, được xác định trong một thời kỳ.
- **Giới hạn đầu tư** là số dư tối đa Ngân hàng Công thương Việt Nam đầu tư vốn dưới các hình thức gửi tiền, cho vay, mua chứng khoán nợ (do Định chế tài chính đó phát hành) đối với một Định chế tài chính là Tổ chức tín dụng, được xác định trong một thời kỳ.
- **Giới hạn chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá** là số dư tối đa Ngân hàng Công thương Việt Nam chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá đối với một Định chế tài chính không phải là Tổ chức tín dụng, được xác định trong một thời kỳ.
- **Giới hạn cho vay** là tổng mức dư nợ tối đa (bao gồm cả dư nợ đã xử lý rủi ro đang hạch toán ở tài khoản ngoại bảng và số dư mua chứng khoán nợ) Ngân hàng Công thương Việt Nam cấp cho một Định chế tài chính không phải là Tổ chức tín dụng, được xác định trong một thời kỳ.

- **Giới hạn bảo lãnh** là số dư bảo lãnh tối đa (ngoại trừ các khoản được ký quỹ 100% giá trị bảo lãnh) Ngân hàng Công thương Việt Nam cấp cho một Định chế tài chính không phải là Tổ chức tín dụng, được xác định trong một thời kỳ.

## **2. Đối tượng khách hàng ĐCTC gồm:**

- Tổ chức tín dụng được thành lập và hoạt động theo quy định của Luật các Tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật Việt Nam (riêng loại hình Tổ chức tín dụng hợp tác chỉ áp dụng đối với Quỹ tín dụng nhân dân Trung ương) và ngân hàng nước ngoài;
- Công ty chứng khoán (không bao gồm Công ty chứng khoán Ngân hàng Công thương), Công ty quản lý quỹ, Công ty bảo hiểm Việt Nam và nước ngoài;

## **3. Các bộ phận liên quan**

- Phòng Định chế Tài chính
- Phòng Quản lý rủi ro tín dụng và đầu tư
- Phòng Đầu tư
- Phòng Thanh toán xuất nhập khẩu
- Phòng Kinh doanh ngoại tệ
- Hội đồng Định chế Tài chính

## **4. Quy trình xác định và quản lý giới hạn giao dịch cho ĐCTC**

### **4.1. Thẩm định cấp giới hạn giao dịch cho ĐCTC**

#### **Bước 1: Thu thập thông tin**

Cán bộ ĐCTC Thu thập các thông tin, tài liệu liên quan sau:

- Giấy phép thành lập, Giấy phép kinh doanh, Điều lệ hoạt động (bắt buộc đối với các ĐCTC trong nước);
- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc, Quyết định bổ nhiệm Kế toán trưởng (nếu có);
- Báo cáo của Niên giám Ngân hàng Thế giới (The Bankers' Almanac);
- Báo cáo phân tích, đánh giá và xếp hạng của các Công ty định mức tín nhiệm quốc tế: FitchRatings, Moody's, Standard & Poor's, Capital Intellegence... đối với ĐCTC;
- Báo cáo tài chính 02 năm gần nhất (Báo cáo thường niên có kiểm toán độc lập của Định chế tài chính phát hành);
- Các nguồn thông tin khác từ báo chí, Internet, các buổi gặp mặt trực tiếp, đối tác khác ...;
- Thông tin về giao dịch phát sinh với ĐCTC do các phòng nghiệp vụ Trụ sở chính hoặc chi nhánh NHCT cung cấp.
- Văn bản đề nghị cấp giới hạn giao dịch của ĐCTC

#### **Bước 2: Phân tích, đánh giá thông tin**

Cán bộ ĐCTC phân tích và đánh giá các yếu tố sau:

##### **2.1. Năng lực pháp lý:**

- Lịch sử hoạt động: số năm hoạt động, thành tích và vụ việc tai tiếng/ khủng hoảng trong quá khứ, những dự án đáng chú ý mà khách hàng từng thực hiện/ tham gia.

- Các chủ sở hữu chính
- Mạng lưới chi nhánh trong và ngoài nước
- Loại hình kinh doanh
- Các dịch vụ ngân hàng có thể mạnh:
- Kinh nghiệm quản lý, điều hành của đội ngũ lãnh đạo

## **2.2. Năng lực tài chính**

- Các chỉ tiêu tài chính (tham khảo “Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng ĐCTC”)
- Xếp hạng ĐCTC thông qua chấm điểm tín dụng
- Tham khảo Báo cáo Xếp hạng tín nhiệm của Công ty định mức tín nhiệm quốc tế
- Phân tích các tiêu chí và chỉ số tài chính:
  - + Tốc độ tăng trưởng quy mô, vốn chủ sở hữu
  - + Cơ cấu tài sản, nguồn vốn
  - + Thị phần tiền gửi/ cho vay/ dịch vụ khác
  - + Cơ cấu tiền gửi (theo kỳ hạn, theo đối tượng gửi)
  - + Cơ cấu cho vay tổ chức kinh tế và dân cư (theo kỳ hạn, theo đối tượng cho vay), nợ khó đòi, dự phòng rủi ro
  - + Hiệu quả hoạt động: ROE, ROA, chỉ số chi phí hoạt động/ thu nhập hoạt động, tỉ lệ thu nhập từ dịch vụ/ tổng thu nhập

## **2.3. Uy tín trong quan hệ với NHCT**

### **Bước 3: Lập báo cáo thẩm định, chấm điểm và xếp hạng Định chế tài chính**

Trên cơ sở kết quả phân tích, đánh giá các thông tin đã thu thập được, cán bộ ĐCTC tiến hành thẩm định ĐCTC về năng lực pháp lý, năng lực tài chính, quan hệ hợp tác của ĐCTC với NHCT và lập Báo cáo thẩm định để cấp GHGD cho ĐCTC là TCTD và ĐCTC không phải là TCTD (tùy từng trường hợp);

- Đối với các ĐCTC được đánh giá và xếp hạng bởi các Công ty định mức tín nhiệm quốc tế, được sử dụng kết quả phân tích, đánh giá và xếp hạng của các Công ty này, kết hợp phân tích và đánh giá tổng hợp của cán bộ ĐCTC trong quá trình phụ trách và theo dõi ĐCTC, căn cứ các tiêu chí định tính và định lượng về hoạt động của ĐCTC, quan hệ hợp tác toàn diện của ĐCTC với NHCT;
- Đối với các ĐCTC chưa được phân tích, đánh giá và xếp hạng bởi các Công ty định mức tín nhiệm quốc tế:
  - + ĐCTC là Tổ chức tín dụng: Cán bộ ĐCTC thẩm định, chấm điểm và xếp hạng theo các tiêu chí trong Phụ lục 02A, kết hợp đánh giá tổng hợp của cán bộ ĐCTC trong quá trình phụ trách và theo dõi ĐCTC, căn cứ các tiêu chí định tính và định lượng về hoạt động của ĐCTC, quan hệ hợp tác toàn diện của ĐCTC với NHCT.
  - + ĐCTC là Công ty chứng khoán và Công ty quản lý quỹ: Cán bộ ĐCTC thẩm định theo các tiêu chí tối thiểu được quy định tạm thời trong Phụ lục 02B, kết hợp đánh giá tổng hợp của cán bộ ĐCTC trong quá trình phụ trách và theo dõi ĐCTC, căn cứ



các tiêu chí định tính và định lượng về hoạt động của ĐCTC, quan hệ hợp tác toàn diện của ĐCTC với NHCT.

- + ĐCTC là Công ty bảo hiểm: Cán bộ ĐCTC thẩm định theo các tiêu chí tối thiểu được quy định tạm thời trong Phụ lục 02C, kết hợp đánh giá tổng hợp của cán bộ ĐCTC trong quá trình phụ trách và theo dõi ĐCTC, căn cứ các tiêu chí định tính và định lượng về hoạt động của ĐCTC, quan hệ hợp tác toàn diện của ĐCTC với NHCT.

#### **Bước 4: Đề xuất cấp giới hạn giao dịch cho Định chế tài chính**

- Đề xuất giới hạn giao dịch: cam kết/ không cam kết, bảo đảm/ tín chấp
- Thời hạn duy trì hạn mức

#### **Bước 5: Rà soát kết quả thẩm định, chấm điểm, xếp hạng và đề xuất cấp GHGD cho ĐCTC trong nước**

Căn cứ hồ sơ thẩm định đề cấp GHGD cho ĐCTC và Bản đề nghị phê duyệt GHGD do phòng ĐCTC chuyển đến, kết hợp thông tin từ các nguồn khác (nếu có), rà soát kết quả phân tích, đánh giá thông tin, thẩm định, chấm điểm, xếp hạng và đề xuất cấp GHGD cho các ĐCTC trong nước mà GHGD đạt 50% mức phải trình Hội đồng ĐCTC, lập Báo cáo rà soát kết quả thẩm định ĐCTC. Trường hợp không nhất trí với kết quả thẩm định của Phòng ĐCTC, nêu rõ những điểm chưa chính xác

#### **Bước 6: Kiểm soát và hoàn thiện hồ sơ thẩm định, chấm điểm, xếp hạng và đề xuất cấp GHGD cho ĐCTC trong nước.**

Cán bộ ĐCTC tiếp nhận kết quả rà soát của Phòng QLRRTD&ĐT, hoàn thiện hồ sơ thẩm định và Bản đề nghị cấp GHGD cho ĐCTC; Trưởng/Phó phòng ĐCTC kiểm soát hồ sơ thẩm định và Bản đề nghị cấp GHGD cho ĐCTC, ghi rõ ý kiến đề xuất của mình trên tờ trình thẩm định và trình TGD/Phó TGD được uỷ quyền hoặc Hội đồng ĐCTC phê duyệt.

#### **Bước 7: Phê duyệt**

- TGD/Phó TGD được uỷ quyền, Hội đồng ĐCTC và HĐQT NHCT, Hội đồng ĐCTC họp định kỳ hàng năm hoặc đột xuất để xem xét phê duyệt:
  - + GHGD (mức trần) đối với từng hạng ĐCTC là TCTD, trên cơ sở kết quả chấm điểm, xếp hạng đối với ĐCTC (trường hợp xếp hạng của ĐCTC đáp ứng mức quy định của NHCT);
  - + GHGD vượt 300 tỷ đồng đối với một ĐCTC là TCTD (trường hợp xếp hạng của ĐCTC thấp hơn mức quy định của NHCT);
  - + GHCV hoặc GHBL vượt 200 tỷ đồng, GHGD vượt 300 tỷ đồng đối với một ĐCTC không phải là TCTD.
- Hội đồng Quản trị xem xét phê duyệt đối với các trường hợp phải thông qua Hội đồng Quản trị:
  - + GHGD cấp cho một hạng ĐCTC là TCTD vượt 20% vốn tự có của NHCT;
  - + Khoản vay và tổng các khoản vay đối với một ĐCTC không phải là TCTD vượt 10% (nhưng không quá 15%) vốn tự có của NHCT;
  - + Tổng GHCV và GHBL vượt 20% (nhưng không quá 25%) vốn tự có của NHCT.

- Hội đồng Quản trị thông qua đề TGD ký trình Thống đốc NHNN, Thủ tướng Chính phủ xem xét phê duyệt: GHCV hoặc GHBL cho một ĐCTC không phải là TCTD vượt 15% vốn tự có của NHCT, tổng GHCV và GHBL vượt 25% vốn tự có của NHCT

#### **Bước 8: Thông báo giới hạn giao dịch**

- Thông báo nội bộ bằng văn bản cho các phòng nghiệp vụ liên quan về GHGD cấp cho ĐCTC đã được phê duyệt
- Thông báo nội bộ bằng văn bản cho các Phòng Quản lý rủi ro, Phòng Quản lý & hỗ trợ INCAS về GHGD cấp cho ĐCTC để thực hiện trách nhiệm như quy định
- Cán bộ ĐCTC phối hợp Phòng Quản lý & hỗ trợ INCAS cài đặt GHGD cấp cho ĐCTC đã được phê duyệt vào Hệ thống INCAS để các phòng ban liên quan sử dụng;
- Trường hợp ĐCTC có văn bản đề nghị cấp GHGD, cán bộ ĐCTC gửi văn bản thông báo có chữ ký của TGD/Phó TGD được uỷ quyền về GHGD đã được phê duyệt cho ĐCTC;
- Trường hợp NHCT tự xem xét, thẩm định cấp GHGD cho ĐCTC để phục vụ giao dịch phát sinh giữa NHCT và ĐCTC, tùy từng loại GHGD, cán bộ ĐCTC có thể thông báo/không thông báo cho ĐCTC nhằm phục vụ công tác quản lý rủi ro trong nội bộ NHCT.

#### **Bước 9: Lưu trữ hồ sơ**

Cán bộ ĐCTC lưu hồ sơ cho mỗi ĐCTC bao gồm:

- Các báo cáo thẩm định đề cấp GHGD cho ĐCTC kèm theo báo cáo phân tích, đánh giá và xếp hạng của Công ty định mức tín nhiệm quốc tế, báo cáo của Niên giám Ngân hàng Thế giới tại thời điểm thẩm định và danh sách GHGD được phê duyệt ít nhất 3 năm hoặc lâu hơn;
- Hồ sơ hợp, phiếu biểu quyết và biên bản họp Hội đồng ĐCTC và tờ trình Hội đồng quản trị thông qua việc cấp GHGD đối với những trường hợp vượt cấp;
- Các Thỏa thuận, các Hợp đồng trung và dài hạn, các cam kết... giữa NHCT và ĐCTC, hồ sơ và các tài liệu cần thiết khác liên quan việc quản lý ĐCTC và cấp GHGD cho ĐCTC.

#### ***4.2. Thẩm định đột xuất để điều chỉnh giới hạn giao dịch cấp cho Định chế tài chính:***

Thẩm định đột xuất khi có yêu cầu bằng văn bản từ các phòng ban Trụ sở chính, chi nhánh NHCT hoặc ĐCTC đề tăng, giảm hoặc huỷ bỏ GHGD cấp cho ĐCTC.

#### **Bước 1: Thẩm định và đề xuất điều chỉnh GHGD**

Cán bộ ĐCTC thẩm định như quy định tại Điểm 4.1 của Quy trình này, lập Báo cáo thẩm định đề cấp GHGD cho ĐCTC là TCTD và Bản đề nghị phê duyệt điều chỉnh GHGD, trong đó đề xuất tăng, giảm hoặc huỷ bỏ GHGD cấp cho ĐCTC.

##### ***a. Trường hợp xem xét điều chỉnh tăng GHGD đối với Định chế tài chính***

- Xếp hạng tín nhiệm tăng lên (1);
- Tình hình tài chính và kinh doanh tốt hơn (2);
- Thực tế giao dịch với NHCT tăng lên trong 02 năm liên tiếp (3);
- Có nhu cầu sử dụng GHGD cao hơn GHGD đã cấp (4).

*\* Điều kiện để được điều chỉnh tăng GHGD:*

- Nếu GHGD được cấp đã đạt mức trần theo tiêu chí của Phụ lục 04 hoặc mức trần do Hội đồng ĐCTC phê duyệt, ĐCTC phải có xếp hạng tín nhiệm tăng lên, hoặc tình hình tài chính và kinh doanh tốt hơn (1 và 2);
  - Nếu GHGD được cấp chưa đạt mức trần theo tiêu chí của Phụ lục 04 hoặc mức trần do Hội đồng ĐCTC phê duyệt, ĐCTC phải có thực tế giao dịch với NHCT tăng lên trong 02 năm liên tiếp, hoặc có nhu cầu sử dụng GHGD cao hơn GHGD đã cấp (3 và 4).
- b. Trường hợp xem xét điều chỉnh giảm GHGD đối với Định chế tài chính*
- Xếp hạng tín nhiệm bị giảm xuống;
  - Tình hình tài chính và kinh doanh xấu đi;
  - Thực tế giao dịch với NHCT trong 2 năm liên tiếp giảm;
  - Ít sử dụng GHGD được cấp.
- c. Trường hợp xem xét huỷ bỏ GHGD đối với Định chế tài chính*
- ĐCTC không còn tồn tại do sáp nhập, phá sản;
  - ĐCTC chấm dứt quan hệ đại lý, quan hệ Swift/Test Key với NHCT;
  - ĐCTC không thực hiện cam kết với NHCT;
  - ĐCTC không có nhu cầu sử dụng GHGD được cấp.

## **Bước 2: Kiểm soát và phê duyệt**

Trưởng/Phó phòng ĐCTC, Phòng QLRRTD&ĐT, TGD/Phó TGD được uỷ quyền, Hội đồng ĐCTC, Hội đồng Quản trị NHCT.

### **❖ Điều chỉnh tăng GHGD:**

- Trưởng/Phó phòng ĐCTC kiểm soát Báo cáo thẩm định đề cấp GHGD cho ĐCTC là TCTD và Bản đề nghị phê duyệt điều chỉnh GHGD, ghi rõ ý kiến đề xuất của mình trên tờ trình thẩm định và trình TGD/ Phó TGD được uỷ quyền phê duyệt đối với trường hợp GHGD đã cấp chưa đạt mức trần theo tiêu chí của Phụ lục 04 hoặc mức trần do Hội đồng ĐCTC phê duyệt, cần điều chỉnh tăng lên bằng mức trần .
- Phòng QLRRTD&ĐT rà soát đối với trường hợp GHGD đã cấp đạt mức trần, cần điều chỉnh tăng lên vượt mức trần,
- Tổng Giám đốc/ Phó TGD được uỷ quyền xem xét phê duyệt đối với trường hợp GHGD đã cấp chưa đạt mức trần cần điều chỉnh tăng lên bằng mức trần, hoặc theo phân cấp phê duyệt;
- Hội đồng ĐCTC xem xét phê duyệt đối với trường hợp GHGD đã cấp đạt mức trần cần điều chỉnh tăng lên vượt mức trần, hoặc theo phân cấp phê duyệt ;
- Hội đồng Quản trị xem xét phê duyệt tăng GHGD đối với trường hợp phải thông qua Hội đồng Quản trị theo phân cấp phê duyệt.

### **❖ Điều chỉnh giảm hoặc huỷ bỏ GHGD**

Trưởng/Phó phòng ĐCTC kiểm soát như trên, trình Tổng Giám đốc/ Phó TGD được uỷ quyền phê duyệt.

## **Bước 3: Thông báo điều chỉnh giới hạn giao dịch**

Cán bộ ĐCTC, Trưởng/Phó phòng ĐCTC

- Trưởng/Phó phòng ĐCTC thông báo nội bộ bằng văn bản cho các phòng nghiệp vụ liên quan về điều chỉnh GHGD đối với ĐCTC đã được phê duyệt ;
- Trưởng/Phó phòng ĐCTC thông báo nội bộ bằng văn bản cho các Phòng quản lý rủi ro, Phòng Quản lý & hỗ trợ INCAS về điều chỉnh GHGD cấp cho ĐCTC
- Cán bộ ĐCTC phối hợp Phòng Quản lý & hỗ trợ INCAS cài đặt GHGD được điều chỉnh vào Hệ thống INCAS để các phòng ban liên quan sử dụng;
- Trường hợp ĐCTC có văn bản đề nghị điều chỉnh GHGD, cán bộ ĐCTC gửi văn bản thông báo có chữ ký của TGD/Phó TGD được uỷ quyền về GHGD đã được điều chỉnh cho ĐCTC;
- Trường hợp NHCT tự xem xét điều chỉnh GHGD cấp cho ĐCTC để phục vụ giao dịch phát sinh giữa NHCT và ĐCTC, tùy từng loại GHGD, cán bộ ĐCTC có thể thông báo/ không thông báo cho ĐCTC nhằm phục vụ công tác quản lý rủi ro trong nội bộ NHCT.

#### **Bước 4: Cập nhật thông tin và lưu trữ hồ sơ**

#### **5. Định hướng ĐCTC mục tiêu của NHCT:**

Người thực hiện: Phòng ĐCTC, Phòng QLRRTD&ĐT, Hội đồng ĐCTC.

- Định kỳ hàng năm, Phòng ĐCTC thẩm định ĐCTC và thực hiện chấm điểm tiêu chí hợp tác giữa ĐCTC với NHCT. Trong số các ĐCTC có xếp hạng tín nhiệm tốt tương đương nhau, sẽ căn cứ chính sách khách hàng của NHCT trong từng thời kỳ và quan hệ hợp tác tốt của ĐCTC đối với NHCT để lựa chọn ĐCTC mục tiêu của NHCT;
- Sau khi thẩm định và lựa chọn, Phòng ĐCTC đề xuất Danh sách nhóm ĐCTC mục tiêu của NHCT, chuyển Phòng QLRRTD&ĐT rà soát và đồng trình Hội đồng ĐCTC;
- Hội đồng ĐCTC xem xét phê duyệt Danh sách nhóm ĐCTC mục tiêu của NHCT theo Quy chế Hội đồng ĐCTC.

## **CHƯƠNG XI**

### **PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM**

## **1. Mục đích, yêu cầu**

Hướng dẫn quy trình nghiên cứu, triển khai sản phẩm tín dụng mới hoặc cải tiến sản phẩm tín dụng hiện có của NHCT Việt Nam (sau đây gọi tắt là SPTD), nhằm mục đích:

- Chuẩn hoá hoạt động nghiên cứu, triển khai SPTD trong hệ thống NHCT Việt Nam.
- Cân bằng các mục tiêu kinh doanh với nhu cầu thị trường (có xét đến rủi ro liên quan đến SPTD dự kiến triển khai).
- Sản phẩm được rà soát bởi các bộ phận nghiệp vụ liên quan trước khi cung cấp ra thị trường, đảm bảo đáp ứng nhu cầu của khách hàng và phù hợp với khả năng quản lý của NHCT Việt Nam.

## **2. Chương trình sản phẩm tín dụng**

Chương trình SPTD là một quy trình khép kín từ khi nghiên cứu đến khi triển khai một SPTD của NHCT Việt Nam.

Chương trình SPTD cũng đề cập đến nội dung đánh giá và kiểm soát rủi ro đối với SPTD dự kiến triển khai và được áp dụng thống nhất trong hệ thống NHCT.

Công tác nghiên cứu, triển khai SPTD có thể phát sinh từ các Phòng Khách hàng (Doanh nghiệp lớn/Doanh nghiệp vừa và nhỏ/Cá nhân) của NHCT Việt Nam, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Phòng khách hàng đề xuất nghiên cứu, triển khai SPTD chịu trách nhiệm hoàn tất chương trình SPTD từ khi nghiên cứu đến khi triển khai.

## **3. Quy trình nghiên cứu, triển khai SPTD**

Quy trình nghiên cứu, triển khai SPTD bao gồm các bước cơ bản sau:

### **\* Tại Trụ sở chính**

#### **Bước 1: Nghiên cứu, lựa chọn sản phẩm**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Khách hàng (Doanh nghiệp lớn/Doanh nghiệp vừa và nhỏ/Cá nhân)*

##### **a. Nghiên cứu nhu cầu thị trường**

Nghiên cứu nhu cầu thị trường là công việc quan trọng và cần thiết để lựa chọn SPTD cần nghiên cứu, triển khai. Tùy từng trường hợp cụ thể, việc nghiên cứu nhu cầu thị trường về các SPTD có thể thực hiện bằng một hoặc một số hình thức sau:

- Thu thập thông tin trực tiếp từ khách hàng hoặc chi nhánh NHCT.
- Tổ chức điều tra, khảo sát nhu cầu của khách hàng thông qua một số hình thức: Phỏng vấn trực tiếp, phỏng vấn qua điện thoại, gửi thư hoặc gửi phiếu điều tra đến khách hàng...
- Thu thập thông tin từ các đối thủ cạnh tranh hoặc qua các kênh thông tin khác như Internet, tài liệu, sách báo, tìm hiểu trực tiếp...
- Hình thức khác.

Trên cơ sở thông tin thu thập được, tiến hành tổng hợp kết quả nghiên cứu để phát hiện nhu cầu của thị trường về SPTD.

##### **b. Lựa chọn sản phẩm tín dụng**

- Căn cứ kết quả nghiên cứu nhu cầu thị trường, Phòng khách hàng lựa chọn SPTD cần nghiên cứu, triển khai trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Tổng Giám đốc phê duyệt chủ trương nghiên cứu SPTD, đồng thời chỉ định Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ phối hợp lập Đề án/Tờ trình nghiên cứu, triển khai SPTD. Tùy từng trường hợp cụ thể, Tổng Giám đốc có thể quyết định phải xây dựng Đề án hoặc Tờ trình nghiên cứu, triển khai SPTD.
- Phòng đầu mối phối hợp với Phòng nghiệp vụ liên quan đề xuất thành lập Tổ Đề án trình Tổng Giám đốc (trường hợp phải xây dựng đề án).

## **Bước 2: Nghiên cứu, xây dựng Đề án/Tờ trình**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối, Phòng nghiệp vụ liên quan*

- Phòng đầu mối phối hợp với Phòng nghiệp vụ liên quan nghiên cứu, xây dựng Đề án/Tờ trình nghiên cứu, triển khai SPTD trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Nội dung cơ bản của Đề án/Tờ trình nghiên cứu, triển khai SPTD thực hiện theo quy định trong Mục 4 dưới đây.
- Tổng Giám đốc xem xét, phê duyệt nội dung của Đề án/Tờ trình.

## **Bước 3: Thực hiện Đề án/Tờ trình**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật liên quan*

Phòng đầu mối phối hợp với Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật thực hiện các nội dung công việc cần thiết đã được Tổng Giám đốc phê duyệt trong Đề án/Tờ trình, cụ thể là:

- Mô tả chi tiết các yêu cầu về nghiệp vụ đối với SPTD (nếu có).
- Nghiên cứu, thực hiện các giải pháp kỹ thuật nhằm đáp ứng yêu cầu về nghiệp vụ của sản phẩm (nếu có).
- Kiểm tra thử nghiệm chương trình (nếu có). Kết quả kiểm tra thử nghiệm chương trình phải được lập thành biên bản và được các thành viên tham gia ký xác nhận.
- Soạn thảo Quy trình hoặc văn bản hướng dẫn nghiệp vụ.
- Hướng dẫn hạch toán kế toán (nếu có).
- Soạn thảo tài liệu hướng dẫn sử dụng chương trình (nếu có).

## **Bước 4: Triển khai thí điểm**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan*

Bước này chỉ áp dụng đối với SPTD cần phải triển khai thí điểm trước khi tiến hành triển khai chính thức. Đối với SPTD không cần triển khai thí điểm thì bỏ qua bước này và chuyển sang thực hiện bước 5.

### **a. Chuẩn bị triển khai thí điểm**

- Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật liên quan hoàn thiện các nội dung công việc cần thiết cho việc triển khai thí điểm SPTD như: Hoàn thiện các giải pháp kỹ thuật (nếu có); Hoàn thiện Quy trình hoặc văn bản hướng dẫn nghiệp vụ; Hướng dẫn hạch toán kế toán, Tài liệu hướng dẫn sử dụng (nếu có), trình Tổng Giám đốc ký ban hành các văn bản nghiệp vụ liên quan để triển khai thí điểm SPTD.

- Sau khi hoàn tất công việc chuẩn bị, Phòng đầu mối xây dựng kế hoạch triển khai thí điểm SPTD trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Tổng Giám đốc phê duyệt kế hoạch triển khai thí điểm SPTD.

#### **b. Triển khai thí điểm**

- Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan tổ chức triển khai thí điểm việc cung cấp SPTD cho khách hàng theo kế hoạch triển khai đã được Tổng Giám đốc phê duyệt. Trong quá trình triển khai thí điểm SPTD, Phòng đầu mối có trách nhiệm thường xuyên theo dõi kết quả triển khai, tổng hợp, đánh giá kết quả triển khai, đánh giá khả năng đáp ứng của sản phẩm đối với thị trường và khách hàng.
- Kết thúc giai đoạn triển khai thí điểm, Phòng đầu mối lập báo cáo đánh giá kết quả triển khai thí điểm, đề xuất các yêu cầu cần hoàn thiện (nếu có) và kế hoạch triển khai tiếp theo.
- Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật liên quan xem xét, hoàn thiện các nội dung công việc cần thiết (về nghiệp vụ, giải pháp kỹ thuật, quy trình nghiệp vụ...) để chuẩn bị triển khai chính thức SPTD.

### **Bước 5: Lập, phê duyệt kế hoạch triển khai chính thức**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối*

- Phòng đầu mối lập Kế hoạch triển khai chính thức SPTD trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Tổng Giám đốc xem xét, phê duyệt kế hoạch triển khai chính thức SPTD, ký ban hành Quy trình hoặc văn bản hướng dẫn nghiệp vụ và các văn bản khác có liên quan.

### **Bước 6: Triển khai chính thức**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan*

#### **a. Chuẩn bị điều kiện để triển khai**

- Căn cứ kế hoạch triển khai đã được Tổng Giám đốc phê duyệt, Phòng đầu mối phối hợp với Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan chuẩn bị các điều kiện cần thiết để chính thức triển khai SPTD.
- Phòng đầu mối kiểm tra lại toàn bộ công tác chuẩn bị triển khai SPTD, đảm bảo mọi nội dung công việc chuẩn bị đã được các bộ phận liên quan thực hiện đúng và đầy đủ.
- Tổng Giám đốc phê duyệt triển khai chính thức SPTD.

#### **b. Triển khai chính thức**

Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan tổ chức triển khai SPTD theo nội dung đã được Tổng Giám đốc phê duyệt.

#### **c. Theo dõi, kiểm tra quá trình triển khai SPTD**

- Trong quá trình triển khai SPTD, Phòng đầu mối có trách nhiệm theo dõi, kiểm tra, đánh giá kết quả triển khai, tổng hợp số liệu hàng tháng. Việc kiểm tra có thể thực hiện định kỳ 3 tháng/lần, trường hợp cần thiết có thể tiến hành kiểm tra bất thường.
- Trong thời gian 1 năm đầu triển khai chính thức, định kỳ 3 tháng một lần, chi nhánh tham gia triển khai có trách nhiệm lập báo cáo đánh giá kết quả triển khai gửi NHCT

Việt Nam (Phòng đầu mối), trong đó đề xuất cụ thể các vấn đề cần chỉnh sửa, bổ sung để hoàn thiện sản phẩm.

- Căn cứ kết quả kiểm tra, báo cáo của chi nhánh, Phòng đầu mối lập báo cáo đánh giá kết quả triển khai SPTD, trong đó đề xuất cụ thể các vấn đề cần điều chỉnh để hoàn thiện sản phẩm (nếu có) trình Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Tổng Giám đốc xem xét, phê duyệt các nội dung cần điều chỉnh để hoàn thiện sản phẩm (nếu có).
- Phòng đầu mối, Phòng nghiệp vụ/kỹ thuật và chi nhánh liên quan tiến hành các công việc để hoàn thiện sản phẩm theo phê duyệt của Tổng Giám đốc.

#### **Bước 7: Lưu trữ hồ sơ**

*Trách nhiệm thực hiện: Phòng Đầu mối, Phòng XD&QL ISO*

- Phòng đầu mối có trách nhiệm lưu trữ hồ sơ tài liệu có liên quan đến việc nghiên cứu, triển khai SPTD đã thực hiện.
- Phòng Xây dựng và Quản lý ISO có trách nhiệm tiếp nhận và lưu trữ hồ sơ tài liệu đối với SPTD đã được nghiệm thu và/hoặc triển khai chính thức.

#### **\* Tại Chi nhánh**

Căn cứ yêu cầu của khách hàng/thị trường, Phòng Khách hàng lập bản đề xuất ý tưởng về SPTD cần nghiên cứu, triển khai trình Giám đốc Sở giao dịch/Chi nhánh phê duyệt, trình Tổng giám đốc.

Tổng Giám đốc giao trách nhiệm cho Phòng Khách hàng (giữ vai trò là phòng đầu mối) phối hợp với phòng nghiệp vụ/kỹ thuật liên quan tại TSC nghiên cứu, triển khai SPTD. Việc nghiên cứu, triển khai SPTD thực hiện theo Quy trình tại Trụ sở chính nêu trên.

#### **4. Nội dung cơ bản của Đề án/Tờ trình nghiên cứu, triển khai SPTD**

##### **4.1. Sự cần thiết phải nghiên cứu, triển khai SPTD**

###### **a) Giới thiệu khái quát về sản phẩm**

- Tên sản phẩm:
- Đặc điểm/tính năng cơ bản của sản phẩm:

###### **b) Sự cần thiết phải nghiên cứu, triển khai sản phẩm**

- Định hướng phát triển SPTD của NHCT Việt Nam.
- Nhu cầu và tiềm năng phát triển của thị trường về SPTD (căn cứ vào kết quả nghiên cứu nhu cầu thị trường).
- Ý nghĩa, lợi ích của việc triển khai cung cấp SPTD (đối với khách hàng/NHCT Việt Nam/xã hội).

Khẳng định sự cần thiết phải nghiên cứu, triển khai SPTD.

##### **4.2. Điều kiện và khả năng triển khai SPTD**

###### **a. Điều kiện cơ bản để triển khai SPTD**

- Điều kiện pháp lý: Cơ sở pháp lý để nghiên cứu, triển khai SPTD.



- Yêu cầu về phần mềm nghiệp vụ; yêu cầu về nhân lực để triển khai cung cấp SPTD.
- Điều kiện khác.

**b. Khả năng đáp ứng của NHCT**

- Điều kiện hiện có của NHCT về kỹ thuật công nghệ, nguồn nhân lực...
- Đề xuất các yêu cầu cần thực hiện đối với NHCT để triển khai SPTD (về điều kiện pháp lý, kỹ thuật, công nghệ, nguồn nhân lực...)

**c. Dự kiến khách hàng sử dụng sản phẩm**

- Phân đoạn thị trường, khách hàng mục tiêu.
- Dự kiến số lượng khách hàng/dư nợ cho vay đối với SPTD.

**d. Dự tính rủi ro, giải pháp giảm thiểu và xử lý rủi ro**

- Dự tính rủi ro có thể xảy ra khi triển khai SPTD (rủi ro thị trường, rủi ro pháp lý, rủi ro hoạt động...).
- Giải pháp giảm thiểu những rủi ro đã xác định:
  - + Thời hạn cho vay (tối đa/tối thiểu); kỳ hạn trả nợ (nhiều lần theo định kỳ/trả một lần).
  - + Tài sản thế chấp: tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản thế chấp; yêu cầu loại tài sản thế chấp bắt buộc (nếu có).
  - + Yêu cầu về hồ sơ pháp lý cần phải có.
  - + Yêu cầu về giấy phép, mua bảo hiểm...
- Công tác kiểm tra, kiểm soát: Việc phân định trách nhiệm của từng cấp cán bộ tham gia thẩm định, phê duyệt khoản vay; Các bước kiểm soát cần thiết để quản lý rủi ro.
- Xác định những rủi ro không thể đưa ra giải pháp giảm thiểu hoặc khắc phục.

**e. Dự kiến đầu tư**

- Dự kiến đầu tư về kỹ thuật, công nghệ (phần mềm nghiệp vụ) để triển khai sản phẩm.

**g. Dự kiến hiệu quả kinh tế (trong 3 đến 5 năm đầu triển khai)**

- Thu nhập: Lãi cho vay (dự tính).
- Chi phí đầu tư: Chi phí vốn; chi phí phần mềm (nếu có); chi phí tiếp thị quảng cáo; trả lương nhân viên... trực tiếp liên quan đến việc triển khai cung cấp SPTD.
- Hiệu quả kinh tế dự tính (thu nhập - chi phí).

**4.3. Kế hoạch triển khai**

- a. Mục tiêu:** Mục tiêu trước mắt, mục tiêu lâu dài của việc triển khai SPTD (về địa bàn cung cấp, số lượng khách hàng vay vốn, dư nợ...).

**b. Giải pháp triển khai**

- Hoàn thiện điều kiện pháp lý: Xin phép NHNN (nếu cần).
- Kỹ thuật, công nghệ: Phần mềm nghiệp vụ, giải pháp bảo mật (nếu có).
- Nhân sự: Số lượng, yêu cầu về trình độ chuyên môn nghiệp vụ (cần tuyển mới hoặc điều chuyển từ các bộ phận nghiệp vụ khác).

- Quảng cáo, tiếp thị: Phương thức marketing, khuyến khích thương sản phẩm.

**c. Kế hoạch triển khai**

- Triển khai thí điểm: Phạm vi triển khai, nội dung, thời gian dự kiến triển khai.
- Triển khai chính thức: Phạm vi triển khai, nội dung, thời gian dự kiến triển khai.

**d. Lộ trình triển khai dự kiến.**

**Ghi chú:** Đối với SPTD không yêu cầu phải xây dựng Đề án thì tùy từng trường hợp cụ thể, nội dung Tờ trình có thể đơn giản bớt một số chi tiết, tuy nhiên vẫn phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố cơ bản sau:

1. Sự cần thiết phải nghiên cứu, triển khai SPTD.
2. Điều kiện và khả năng triển khai sản phẩm.
3. Kế hoạch triển khai.

## CHƯƠNG XII

### KIỂM TRA KIỂM SOÁT TÍN DỤNG CHUYÊN TRÁCH

#### **1. Mục đích:**

Kiểm tra giám sát tín dụng chuyên trách nhằm phát hiện, ngăn ngừa và kịp thời kiến nghị xử lý những tồn tại, sai phạm trong việc tuân thủ quy định của Pháp luật và các quy chế, quy định, qui trình nội bộ; giúp Tổng giám đốc thực hiện việc kiểm tra đề rà soát, tổng hợp, đánh giá sự đầy đủ, tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ, đảm bảo hoạt động cấp tín dụng an toàn hiệu quả, đúng pháp luật.

#### **2. Tổ chức hoạt động kiểm tra, kiểm soát tín dụng chuyên trách:**

- Hoạt động kiểm tra, kiểm soát tín dụng chuyên trách là một phần nhiệm vụ trong tổng thể chức năng nhiệm vụ của Bộ máy kiểm tra kiểm soát nội bộ;
- Bộ máy KTKSNB được tổ chức thành hệ thống từ Trụ sở chính đến Văn phòng đại diện và Sở giao dịch, Chi nhánh cấp I (viết tắt là Chi nhánh), đặt dưới sự quản lý, điều hành trực tiếp của Tổng giám đốc Ngân hàng công thương Việt Nam.

#### **3. Tần suất và phương pháp tiến hành kiểm tra, kiểm soát tín dụng chuyên trách:**

##### **3.1. Tần suất kiểm tra và giám sát:**

- Giám sát tín dụng được thực hiện thường xuyên hàng ngày;
- Tại Chi nhánh, kiểm tra tín dụng được thực hiện thường xuyên theo kế hoạch được Tổng giám đốc phê duyệt, thực hiện kiểm tra đột xuất khi có biểu hiện không bình thường, đảm bảo kịp thời phát hiện, báo cáo, đề xuất với cấp có thẩm quyền các biện pháp xử lý, phòng ngừa sai phạm, rủi ro trong hoạt động tín dụng của Chi nhánh.
- Tại Trụ sở chính, tổ chức các đợt kiểm tra tín dụng đối với các phòng khách hàng và các phòng nghiệp vụ có liên quan tối thiểu mỗi năm một lần vào thời điểm thích hợp (trừ trường hợp có quy định khác).
- Kiểm tra đề rà soát, tổng hợp, đánh giá sự đầy đủ, tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống KTKS nội bộ, được thực hiện định kỳ 6 tháng 1 lần hoặc đột xuất.

##### **3.2. Phương pháp kiểm tra và giám sát:**

**3.2.1. Phương pháp giám sát:** Cán bộ kiểm tra và giám sát sử dụng linh hoạt và tổng hợp các phương pháp giám sát như:

- Sử dụng chức năng cảnh báo trực tuyến của hệ thống phần mềm xử lý dữ liệu thông tin được thiết kế, cài đặt ngay trong các qui trình thuộc nghiệp vụ tín dụng tại Chi nhánh và Trụ sở chính, thuộc hệ thống KTKS nội bộ và hệ thống nhận dạng, đo lường, đánh giá và quản lý rủi ro tín dụng, để giám sát việc tuân thủ các hạn mức kiểm soát rủi ro tín dụng của Ngân hàng và các quy định khác có liên quan.
- Theo dõi và phân tích các loại báo cáo thống kê ngày, tháng, quý và năm liên quan đến hoạt động tín dụng trên hệ thống thông tin báo cáo quản lý (IN CAS và thủ công).
- Các phương pháp phù hợp khác tùy theo tình hình thực tế cho phép.

**3.2.2. Phương pháp kiểm tra:** Cán bộ kiểm tra sử dụng linh hoạt và tổng hợp các phương pháp kiểm tra như:

- Kiểm tra toàn bộ các hồ sơ tín dụng của khách hàng ( còn hoặc không còn dư nợ ). Trường hợp số lượng hồ sơ quá nhiều và không có đủ thời gian để kiểm tra hết, thì dùng phương pháp chọn mẫu một số hồ sơ để kiểm tra.
- Khi cần thiết, làm việc trực tiếp với khách hàng và kiểm tra thực tế về hồ sơ, sổ sách, tài liệu có liên quan và thực tế hiện trường của khách hàng.
- Phỏng vấn CBTD nhằm đánh giá trình độ chuyên môn, kỹ năng, hiểu biết và phát hiện các biểu hiện rủi ro đạo đức của CBTD.
- Các phương pháp khác phù hợp với tình hình thực tế cho phép.

#### **4. Nội dung kiểm tra, kiểm soát tín dụng chuyên trách:**

Cán bộ kiểm tra, kiểm soát chuyên trách (gọi tắt là kiểm tra viên) tại Trụ sở chính, văn phòng đại diện và các chi nhánh thực hiện kiểm tra và giám sát tín dụng với những nội dung chủ yếu nêu từ điều 4.1 đến 4.4 dưới đây. Trong khi thực hiện, các kiểm tra viên phải căn cứ vào hệ thống văn bản pháp luật và các qui định, qui trình hiện hành của NHCT, căn cứ vào tình hình cụ thể ở NHCT để cập nhật, bổ xung các nội dung kiểm tra và giám sát phù hợp.

**4.1. Kiểm tra việc tổ chức hướng dẫn thực hiện các văn bản pháp luật của nhà nước:** Cả về nội dung và tính kịp thời

**4.2. Kiểm tra việc tuân thủ các qui định của pháp luật và các qui chế, quy định, qui trình tín dụng của NHCT Việt Nam:**

##### **4.2.1. Cho vay:**

##### *4.2.1.1. Trình tự và các tài liệu, căn cứ kiểm tra:*

- a. Kiểm tra hồ sơ cho vay, gồm:
  - Hồ sơ vay vốn:
    - + Hồ sơ pháp lý của khách hàng: Quyết định thành lập, Giấy chứng nhận ĐKKD, Chứng minh thư, hộ khẩu, ...
    - + Hồ sơ khoản vay: Giấy đề nghị vay vốn, các loại báo cáo tài chính, các HĐ kinh tế, dự án, phương án, hồ sơ bảo đảm tiền vay (giấy tờ về tài sản, HDBĐ,...), hợp đồng bảo hiểm tài sản vv...
  - Các tờ trình về: Thẩm định khoản vay, thẩm định rủi ro, cơ cấu lại thời hạn trả nợ, xử lý nợ....
  - Các tài liệu liên quan đến quyết định về giới hạn tín dụng, cho vay, xử lý nợ, thay đổi khoản vay, gồm: Biên bản họp HĐQT, phiếu biểu quyết họp HĐQT, thông báo, quyết định của người có thẩm quyền...
  - Hợp đồng tín dụng (kể cả phụ lục HĐQT, HĐQT bổ sung), Giấy nhận nợ, các tài liệu liên quan đến giải ngân...
  - Hợp đồng bảo đảm tiền vay (kể cả phụ lục, HĐ bổ sung), giấy tờ về quyền sở hữu, QSD tài sản, giấy tờ liên quan định giá tài sản, công chứng, đăng ký GD bảo đảm, vv...
  - Các biên bản kiểm tra sử dụng vốn vay, xử lý nợ vv...
  - Các giấy tờ khác có liên quan.

b. Kiểm tra thực tế khách hàng, gồm: Thực tế sử dụng vốn vay, đối chiếu nợ; Tình hình SXKD, tài chính; Thực trạng tài sản bảo đảm; Thực tế khác có liên quan.

*4.2.1.2. Trên cơ sở kết quả kiểm tra theo các tài liệu, căn cứ trên về tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ, tài liệu; việc chấp hành đúng và đủ các qui chế, qui định, qui trình tín dụng vv... phải đánh giá được việc tuân thủ theo các nhóm vấn đề sau:*

a. Việc thẩm định khách hàng:

- Đáp ứng các điều kiện vay vốn như: Tư cách chủ thể vay vốn; phương án, dự án khả thi, có hiệu quả, có khả năng trả nợ ngân hàng; mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp; khả năng tài chính đảm bảo trả nợ; không có nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro đang hạch toán ngoại bảng; mua bảo hiểm tài sản thuộc đối tượng vay; trụ sở giao dịch chính của khách hàng; Thực hiện qui định bảo đảm tiền vay; các điều kiện khác áp dụng với từng loại hình khách hàng, từng sản phẩm cho vay theo từng thời kỳ của NHCT.
- Việc chấp hành qui định về việc cho vay đối với khách hàng là đơn vị hạch toán phụ thuộc, khách hàng vay vốn ở nhiều Chi nhánh NHCT, khách hàng không được cho vay, nhu cầu vốn không được cho vay vv...

b. Việc thực hiện trình tự và trách nhiệm thẩm định cho vay, thẩm định rủi ro tín dụng.

c. Việc xác định và quản lý giới hạn cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp.

d. Việc áp dụng và quản lý thể loại cho vay, phương thức cho vay, mức cho vay.

e. Việc áp dụng lãi suất cho vay và phí.

f. Việc thực hiện qui định về bảo đảm tiền vay: Điều kiện khách hàng; điều kiện tài sản bảo đảm, giá trị tài sản, thực trạng tài sản, khả năng chuyển nhượng; bên bảo lãnh vay vốn; định giá TSBĐ; hợp đồng bảo đảm ( nội dung, thẩm quyền ký HĐ, nghĩa vụ bảo đảm, điều khoản xử lý TSBĐ, Công chứng, đăng ký GDBĐ vv...), tỷ lệ cho vay/giá trị TSBĐ; việc lưu giữ và quản lý giấy tờ, quản lý tài sản bảo đảm (nếu có); việc giải chấp, thay thế nghĩa vụ bảo đảm; định giá lại ( căn cứ, thời hạn ), vv...

g. Quyết định cho vay: Theo mức và trường hợp do Tổng giám đốc uỷ quyền; trình tự và nội dung quyết định của hội đồng tín dụng.

h. Việc thực hiện Hợp đồng tín dụng: Căn cứ giải ngân; Thực hiện hạn mức cho vay; Xác định thời hạn cụ thể trên giấy nhận nợ; Thanh lý HĐTD;...

i. Việc kiểm tra sử dụng vốn vay: Áp dụng chế tài tín dụng khi khách hàng vi phạm HĐTD, HĐBĐ tiền vay; Đơn đốc thu hồi nợ; vv...

j. Về cơ cấu nợ, chuyển nợ quá hạn.

k. Phân tích tình hình SXKD-Tài chính, chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp

l. Phân loại nợ, tính và trích lập dự phòng rủi ro

m. Giảm miễn lãi

n. Chênh lệch giữa Hồ sơ giấy - hồ sơ máy

o. Việc xử lý TSBĐ để thu hồi nợ

p. Quản lý và lưu trữ hồ sơ cho vay

q. Các nội dung khác có liên quan.

#### **4.2.2. Bảo lãnh:**

##### *4.2.2.1. Trình tự và các tài liệu, căn cứ kiểm tra:*

- a. Kiểm tra hồ sơ bảo lãnh, gồm:
  - Hồ sơ pháp lý của KH được bảo lãnh: Như phần cho vay
  - Hồ sơ khoản bảo lãnh: Giấy đề nghị bảo lãnh; Tài liệu về tình hình SXKD, tài chính; Tờ trình thẩm định bảo lãnh; Hợp đồng bảo lãnh; Giấy cam kết bảo lãnh hoặc xác nhận bảo lãnh; Giấy nhận nợ ( nếu có ); Hợp đồng bảo đảm cho nghĩa vụ được bảo lãnh; Hồ sơ về gia hạn bảo lãnh vv...
- b. Kiểm tra thực tế khách hàng (khi cần thiết):
  - Khách hàng có nghĩa vụ được bảo lãnh.
  - Khách hàng có liên quan.

##### *4.2.2.2 Trên cơ sở kết quả kiểm tra, phải đánh giá được việc tuân thủ theo các nhóm vấn đề sau:*

- a. Điều kiện khách hàng có nghĩa vụ được ngân hàng bảo lãnh: Pháp lý; Nợ quá hạn, khó đòi; Nợ trả thay bảo lãnh; Quan hệ tiền gửi, tiền vay với NHCT; Trữ sở làm việc chính; vv..
- b. Điều kiện về nghĩa vụ được bảo lãnh
- c. Thực hiện qui định về phạm vi bảo lãnh như: Tổng mức bảo lãnh cho 1 khách hàng, số tiền 1 món bảo lãnh.
- d. Mức bảo lãnh ,như: Sự phù hợp số tiền bảo lãnh và nhu cầu được bảo lãnh vv...
- e. Thực hiện bảo đảm cho nghĩa vụ được bảo lãnh (như phần cho vay)
- f. Thời hạn bảo lãnh, gia hạn bảo lãnh
- g. Thẩm quyền ký bảo lãnh
- h. Thực hiện trình tự, thủ tục cấp bảo lãnh và thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh
- i. vv...

#### **4.3. Giám sát việc thực hiện các hạn mức kiểm soát rủi ro tín dụng, gồm:**

- a. Việc chấp hành các qui định của pháp luật, NHNN về đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của hệ thống NHCT, gồm:
  - Giới hạn cho vay đối với 1 khách hàng như: Tổng dư nợ cho vay 1 KH không vượt quá 15% vốn tự có của TCTD; vv ...
  - Tỷ lệ đảm bảo an toàn : tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn
  - Dự phòng rủi ro trong hoạt động tín dụng: Trích dự phòng theo kết quả phân loại nợ, ...
- b. Việc chấp hành các hạn mức kiểm soát rủi ro tín dụng đã được Tổng giám đốc uỷ quyền cho giám đốc Chi nhánh
- c. Các nội dung khác có liên quan.

#### **4.4. Căn cứ để kiểm tra, rà soát, tổng hợp, đánh giá sự đầy đủ, tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống KTKS nội bộ:**

##### **4.4.1. Căn cứ kiểm tra, rà soát:**

- Kết quả cảnh báo trực tuyến hàng ngày của hệ thống phần mềm được thiết kế cài đặt ngay trong các qui trình tín dụng tại Chi nhánh và Trụ sở chính, thuộc hệ thống KTKS nội bộ và hệ thống nhận dạng đo lường, đánh giá và quản lý rủi ro tín dụng (được nối mạng với bộ máy KTKSNB chuyên trách).
- Các báo cáo thông kê định kỳ liên quan đến chất lượng tín dụng trên hệ thống thông tin báo cáo quản lý.
- Báo cáo định kỳ, đột xuất của các phòng ban Trụ sở chính và Chi nhánh về kết quả tự kiểm tra, rà soát, đánh giá về nội dung hoặc/và việc thực hiện hệ thống các cơ chế, chính sách, qui định, qui trình nội bộ và cơ cấu tổ chức hiện tại, trong việc đáp ứng yêu cầu phòng ngừa, phát hiện xử lý kịp thời các rủi ro trong hoạt động tín dụng.
- Kết quả kiểm tra, kiểm soát tín dụng chuyên trách về: Việc tuân thủ; thực trạng chất lượng tín dụng ( nợ xấu, nợ XLRR, lãi chưa thu...); Các dạng điển hình về rủi ro tín dụng trong kỳ.

##### **4.4.2. Trên cơ sở kết quả kiểm tra, rà soát để tổng hợp đánh giá sự đầy đủ, tính hiệu lực, hiệu quả của hệ thống KTKS nội bộ, nhằm kịp thời kiến nghị hoàn thiện hệ thống KTKS nội bộ.**

#### **5. Kết luận, kiến nghị sau kiểm tra tín dụng:**

##### **5.1. Thành viên đoàn kiểm tra:**

- Trong quá trình kiểm tra, ngay khi phát hiện thấy những sai sót, vi phạm, kiểm tra viên phải nhắc nhở, cảnh báo cho đối tượng được kiểm tra chỉnh sửa.
- Trước khi lập báo cáo chính thức gửi trưởng đoàn, kiểm tra viên phải làm việc với các cán bộ liên quan trực tiếp đối với các sai phạm, yêu cầu giải trình nhằm đảm bảo khách quan, không đặt.

##### **5.2. Trưởng đoàn kiểm tra:**

- Trực tiếp kiểm tra, thẩm định lại những vấn đề mà các thành viên xác định chưa rõ, chưa đáp ứng được yêu cầu kiểm tra hoặc vượt quá khả năng của các thành viên trong đoàn.
- Trước khi soạn thảo biên bản và kết luận, phải tổ chức làm việc với các cán bộ có liên quan đến các sai phạm mà các thành viên trong đoàn phát hiện, yêu cầu giải trình nhằm đảm bảo khách quan, chính xác.
- Soạn thảo biên bản kiểm tra; đưa ra các kết luận đánh giá chung của đoàn; kiến nghị chỉnh sửa nghiệp vụ ( nêu rõ những vi phạm cần chỉnh sửa ngay hoặc cần tìm biện pháp khắc phục, qui định rõ thời gian khắc phục); làm rõ những trách nhiệm chủ quan của từng cán bộ có liên quan đến các vi phạm; kiến nghị với cấp thẩm quyền v/v xử lý cán bộ có sai phạm ; các nội dung cảnh báo với đối tượng kiểm tra; kiến nghị các biện pháp quản lý, chỉ đạo, điều hành, bổ xung; Kiến nghị các biện pháp quản lý, chỉ đạo, điều hành, bổ xung, sửa đổi, hoàn thiện cơ chế, qui trình kỹ thuật nghiệp vụ hiện hành nhằm phòng tránh việc lặp những sai phạm cũ.

- Thông qua biên bản với Giám đốc Chi nhánh, Trưởng phòng ban Tru sở chính; báo cáo kết quả với người ra quyết định hoặc thông báo kiểm tra.

## **CHƯƠNG XII**

### **HỆ THỐNG THÔNG TIN TÍN DỤNG**

#### **1. Mục đích yêu cầu**

Nghiệp vụ TTTD là việc thu thập, xử lý, tổng hợp, phân tích xếp loại, dự báo, trao đổi, cung cấp, lưu trữ, khai thác và sử dụng TTTD nhằm góp phần bảo đảm an toàn hoạt động tín dụng của NHCT trước những rủi ro có thể phát sinh từ khách hàng tín dụng hoặc biến động của thị trường.

Việc duy trì nghiệp vụ TTTD trong hệ thống NHCT là vô cùng quan trọng:



- Dựa trên hệ thống dữ liệu tập trung về thông tin khách hàng để phục vụ cho quá trình cấp tín dụng, phân tích và quản lý tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng. Hệ thống TTTD giúp tìm kiếm và phát hiện sớm các khoản tín dụng có vấn đề và đánh giá đúng mức độ rủi ro của các khoản nợ, đồng thời tiên liệu trước khả năng một khoản tín dụng có thể chuyển sang nợ xấu.
- Nghiệp vụ TTTD cung cấp thông tin về mọi khách hàng có quan hệ tiền gửi và tiền vay với NHCT hoặc những khách hàng chưa từng có quan hệ với NHCT .
- Giúp HĐQT và Ban Điều hành NHCT có căn cứ xây dựng chiến lược, chính sách tín dụng và chiến lược quản lý rủi ro tín dụng trong từng thời kỳ đối với từng nhóm khách hàng, từng ngành kinh tế.

## **2. Nguyên tắc**

- TTTD phải được thu thập từ các nguồn cung cấp có cơ sở pháp lý hoặc cơ sở thực tiễn để đảm bảo tính trung thực và khách quan. Mọi thông tin có được từ các nguồn không hợp lệ chỉ sử dụng cho mục đích tham khảo.
- TTTD phải được tập hợp, cập nhật đầy đủ kịp thời và được theo dõi liên tục theo thời gian, kể cả khi khách hàng không còn quan hệ với NHCT.
- Thông tin được lưu trữ, bảo mật như tài sản riêng có của NHCT. Việc truy cập để cập nhật / chỉnh sửa / khai thác dữ liệu theo chế độ phân cấp uỷ quyền.
- Việc cung cấp TTTD ra ngoài hệ thống NHCT VN phải được cấp có thẩm quyền (Giám đốc /Phó Giám đốc Sở giao dịch / chi nhánh NHCT, Tổng Giám đốc /Phó Tổng Giám đốc NHCT) chấp thuận.
- Yêu cầu sử dụng đúng mục đích:
  - + Phải khai thác và sử dụng TTTD đúng mục đích nhằm phục vụ cho hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng của NHCT.
  - + Không được cung cấp và sử dụng TTTD cho các mục đích, hoạt động mà pháp luật cấm.
  - + Phải cung cấp TTTD đúng địa chỉ và đối tượng nhận.

## **3. Giải thích từ ngữ:**

- ***Thông tin khách hàng***: Là những thông tin liên quan đến tất cả khách hàng có quan hệ tiền gửi và tiền vay với NHCT hoặc những khách hàng chưa từng có quan hệ với NHCT nhưng là doanh nghiệp lớn, có uy tín trên thị trường. Bao gồm các thông tin liên quan đến tín chất pháp lý, tình hình tài chính, TSBĐ và tình hình quan hệ tín dụng với các TCTD.
- ***Thông tin tài chính, ngân hàng***: Là những thông tin về cơ chế chính sách ; giá cả thị trường dự báo ; các nhóm hàng ngành kinh tế ; tài chính ngân hàng ; cảnh báo phòng ngừa rủi ro có liên quan đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- ***Thông tin về bảo đảm tiền vay***: Là những thông tin liên quan về các biện pháp bảo đảm tiền vay (như cầm cố, thế chấp, bảo lãnh ..... ) các thông tin về TSBĐ, quyền sở hữu hợp pháp đối với TSBĐ, tạo cơ sở kinh tế và pháp luật để thu hồi các khoản nợ đã cho khách hàng vay.
- ***Thông tin phi tài chính***: Là những thông tin không thuộc các báo cáo tài chính (như bảng CĐKTN, Báo cáo KQKD...) các thông tin phi tài chính liên quan, các vấn đề

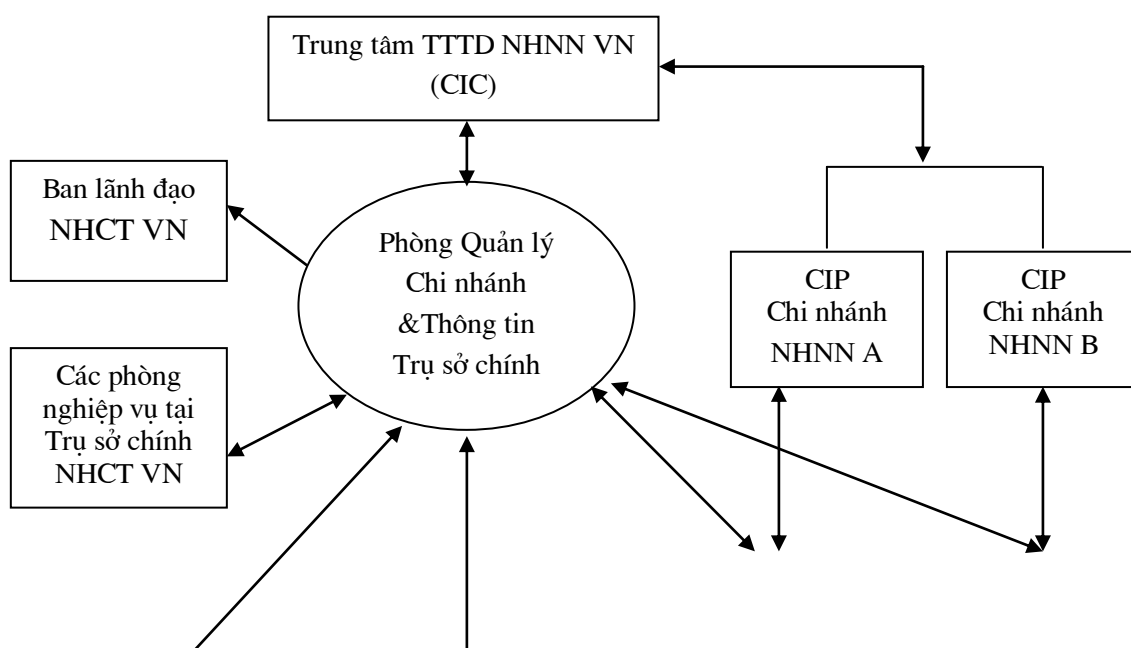
chung về tình hình hoạt động của đơn vị kinh tế như: lịch sử hình thành và phát triển, môi trường kinh doanh, cơ sở vật chất công nghệ ...

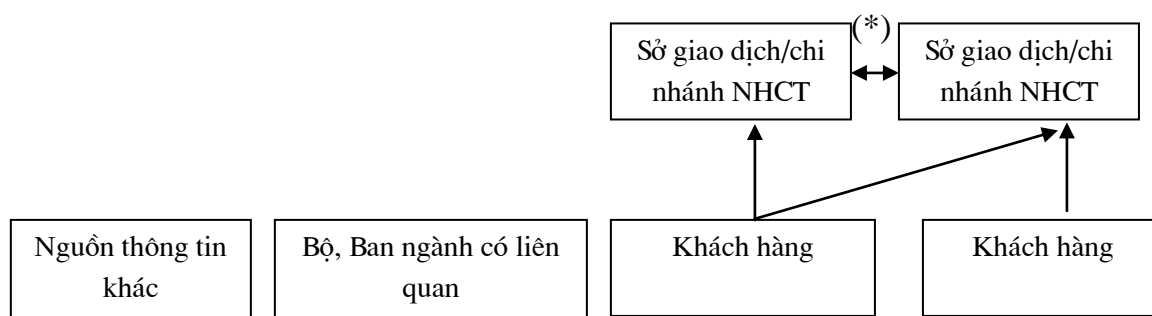
- **CIC:** Là Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước.
- **CIP:** Là Phòng (bộ phận) trực tiếp thực hiện nghiệp vụ thông tin tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh, thành phố.
- **CIH:** Là bộ phận hoặc Phòng, ban tại NHCT làm đầu mối tiếp nhận, tập hợp thông tin tín dụng để báo cáo cho CIC.
- **Hệ thống thông tin:** Thông tin được tổ chức thu thập, cập nhật, lưu trữ theo thời gian và sắp xếp theo hệ thống để người khai thác dễ tìm kiếm, tra cứu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của NHCT.
- **Đơn vị cung cấp và khai thác thông tin:** Tổ chức có trách nhiệm cung cấp và quyền được khai thác thông tin từ hệ thống thông tin của NHCT đơn vị được qui định như sau :
  - + Đối với TSC: Mỗi phòng, ban nghiệp vụ là một đơn vị.
  - + Đối với CN, SGD và công ty hạch toán độc lập: Mỗi CN, SGD, phòng giao dịch, công ty hạch toán độc lập là một đơn vị.

#### 4. Tổ chức mạng lưới thu thập và cung cấp TTTD

Hệ thống TTTD NHCT phải được tổ chức thành mạng lưới thống nhất từ Trụ sở chính đến cơ sở theo hình thức tập trung kết hợp với phân tán.

Mạng lưới thu thập và cung cấp TTTD của NHCT được khái quát trong sơ đồ sau:





- (\*) Nếu có quan hệ
- Thu thập thông tin
- ↔ Chuyển, nhận, trao đổi thông tin

#### 4.1. Tại Trụ sở chính NHCT

Tại Trụ sở chính của NHCT, Phòng Quản lý Chi nhánh & Thông tin thực hiện tiếp nhận, xử lý, tổng hợp, phân tích và lưu trữ TTDD (bằng văn bản hay dưới dạng điện tử) toàn hệ thống và cung cấp TTDD của khách hàng cho các đơn vị trong hệ thống NHCT; tạo lập kho lưu trữ dữ liệu TTDD tập trung về các khách hàng hiện tại và tiềm năng của NHCT; đồng thời cung cấp thông tin đó phục vụ hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHCT.

#### 4.2. Tại các Sở Giao dịch, chi nhánh NHCT

Tại các Sở giao dịch /chi nhánh NHCT, bộ phận Quản lý rủi ro thực hiện quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng có quan hệ tín dụng trực tiếp với đơn vị mình (sau đây gọi là hệ thống TTDD cơ sở).

Hệ thống TTDD cơ sở có trách nhiệm thu thập, tổng hợp, phân loại và cung cấp TTDD cho CIH và chi nhánh NHNN. Hệ thống TTDD cơ sở đóng vai trò là mạng lưới hoạt động và hỗ trợ cho hoạt động của CIH cũng như hoạt động TTDD tại các chi nhánh.

Cán bộ tín dụng: Có trách nhiệm tiếp xúc với khách hàng, các kênh thông tin để thu thập đầy đủ các thông tin cần thiết phục vụ cho quá trình thẩm định, phân tích, đánh giá rủi ro và quản lý tín dụng; Định kỳ thu thập, cập nhật kịp thời các thông tin về khách hàng và môi trường kinh doanh của khách hàng. Các thông tin phải được thu thập và phân loại theo quy định ở phần 5.

Cán bộ tín dụng và lãnh đạo phụ trách các Bộ phận TTDD cơ sở phải chịu trách nhiệm kiểm tra, bảo đảm tính hợp lý của các TTDD thu thập được và truyền về CIH tại Trụ sở chính. Cán bộ, đơn vị cung cấp TTDD phải chịu trách nhiệm về những thông tin mình cung cấp.

### 5. Thu thập Thông tin tín dụng.

#### 5.1. Nội dung thông tin cần thu thập.

Khi khách hàng đến mở tài khoản giao dịch tại các Sở giao dịch / chi nhánh NHCT, cán bộ giao dịch tại các đơn vị này phải vấn tin xem khách hàng đã giao dịch tại SGD / chi nhánh NHCT chưa. Nếu khách hàng đã có quan hệ thì phải duy trì 01 CIF chính của

01 khách hàng trong hệ thống NHCT. Nếu là khách hàng mới cán bộ giao dịch tại các đơn vị này phải cấp cho khách hàng một mã số giao dịch và cập nhật những thông tin cơ bản (do khách hàng cung cấp trên Đơn xin mở tài khoản tại ngân hàng) vào hệ thống.

CBTD tại các Sở giao dịch / chi nhánh NHCT có trách nhiệm thu thập thông tin theo từng đối tượng khách hàng nêu tại các điểm 5.1.1, và 5.1.2. dưới đây:

*5.1.1. Đối với khách hàng là doanh nghiệp*

*a. Hồ sơ pháp lý*

- Tên doanh nghiệp (bao gồm cả tên giao dịch)
- Năm thành lập;
- Quyết định thành lập (số, ngày cấp, nơi cấp);
- Giấy phép hoạt động (số, ngày cấp, nơi cấp);
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và cơ quan cấp.
- Số giấy phép đầu tư (đối với DN Liêndoanh & DN 100% vốn nước ngoài)
- Mã số thuế
- Địa chỉ, điện thoại, fax liên lạc; vùng kinh tế
- Tên người đại diện trước pháp luật
- Cơ cấu tổ chức và điều hành của doanh nghiệp
  - + Cơ quan chủ quản (nếu có)
  - + Tổng giám đốc và thành viên Ban điều hành: Năng lực quản lý, trình độ học vấn, chuyên môn và kinh nghiệm điều hành
  - + Chủ tịch HĐQT và thành viên HĐQT: Năng lực quản lý và trình độ học vấn, chuyên môn và kinh nghiệm lãnh đạo
  - + Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và hoạt động sản xuất kinh doanh
- Địa vị pháp lý của doanh nghiệp:
  - + Thành phần kinh tế, hình thức /quyền sở hữu
  - + Là doanh nghiệp thành viên độc lập hay phụ thuộc
  - + Danh sách các cổ đông chính và cơ cấu cổ phần

*b. Thông tin về tài chính và hoạt động*

- Quy mô doanh nghiệp
  - + Vốn: Vốn điều lệ, Vốn chủ sở hữu, vốn đăng ký kinh doanh
  - + Lao động
  - + Doanh thu thuần
  - + Làm nghĩa vụ với NSNN
  - + Vốn lưu động ròng
  - + Hệ số tự tài trợ
- Các chỉ tiêu tài chính và hoạt động

- + Chỉ tiêu thanh khoản
  - Khả năng thanh toán ngắn hạn
  - Khả năng thanh toán nhanh
- + Chỉ tiêu hoạt động
  - Vòng quay hàng tồn kho
  - Kỳ thu tiền bình quân
  - Hiệu quả sử dụng tài sản
- + Chỉ tiêu cân nợ (%)
  - Nợ phải trả/tổng tài sản
  - Nợ phải trả/nguồn vốn chủ sở hữu
  - Nợ phải trả / EBITDA
  - Nợ dài hạn / nguồn vốn chủ sở hữu
  - Nợ quá hạn /tổng dư nợ ngân hàng
  - Nợ trong hạn /tổng dư nợ ngân hàng
  - Nợ đã gia hạn /tổng dư nợ ngân hàng
- + Các chỉ tiêu thu nhập (%)
  - Tổng thu nhập trước thuế /doanh thu
  - Tổng thu nhập trước thuế /tổng tài sản có
  - Tổng thu nhập trước thuế /nguồn vốn chủ sở hữu
  - Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh / Tổng nợ

Thông tin về 4 nhóm chỉ tiêu này được tổng hợp và tính toán trên cơ sở các báo cáo tài chính do doanh nghiệp cung cấp. Ngoài ra, cần tính toán một số chỉ tiêu bổ sung về lưu chuyển tiền tệ:

- + Khả năng trả lãi (thu nhập thuần /lãi phải trả)
- + Khả năng trả nợ gốc (thu nhập thuần /vốn gốc đến hạn phải trả)
- + Xu hướng diễn biến lưu chuyển tiền tệ (tăng hay giảm)
- + Tiền và các khoản tương đương /nguồn vốn CSH
- Thông tin về cổ đông, cổ đông chính
  - + Năm tài chính
  - + Quốc tịch cổ đông chính
  - + Số cổ phần nắm giữ

c. Thông tin về bảo đảm tiền vay

- Phương thức bảo đảm;
- Giá trị TSBD;
- Loại tài sản bảo đảm;

- Bằng chứng về quyền sở hữu hợp pháp đối với TSBĐ
- Tính thanh khoản của TSBĐ;

*d. Các thông tin phi tài chính*

- Tóm lược lịch sử hình thành và phát triển doanh nghiệp:
  - + Thời gian hoạt động doanh nghiệp
  - + Thời gian kinh doanh trong lĩnh vực hiện nay
  - + Kết quả kinh doanh trong thời gian qua;
  - + Thành tựu và thất bại của doanh nghiệp
  - + Tình trạng hoạt động của doanh nghiệp; những khó khăn hiện tại của doanh nghiệp
  - + Hạng khách hàng (theo kết quả chấm điểm tín dụng)
- Môi trường kinh doanh và các yếu tố thị trường:
  - + Ngành, lĩnh vực kinh doanh
  - + Nhu cầu về sản phẩm của doanh nghiệp: Mức tăng trưởng và sự ổn định về nhu cầu
  - + Tỷ suất lợi nhuận bình quân của ngành
  - + Các đối thủ cạnh tranh chính của doanh nghiệp
  - + Năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh của các đối thủ
  - + Triển vọng phát triển của ngành, các chính sách ảnh hưởng đến hoạt động ngành, các hạn chế và rào cản chính đối với sự phát triển của ngành.
- Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:
  - + Loại sản phẩm
  - + Phân loại doanh thu theo sản phẩm và theo khách hàng
  - + Sản lượng
  - + Chất lượng sản phẩm
  - + Vị thế của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh trên thị trường
  - + Chu kỳ sản xuất
- Cơ sở vật chất kỹ thuật và công nghệ của doanh nghiệp:
  - + Trình độ công nghệ: Mức độ tiên tiến và phức tạp; mức độ phụ thuộc vào công nghệ bên ngoài
  - + Máy móc thiết bị đi thuê hay thuộc sở hữu của doanh nghiệp
  - + Thời gian sử dụng thực tế và chất lượng của máy móc thiết bị
  - + Bảo hiểm tài sản
  - + Tình hình bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị
- Nhà cung cấp nguyên vật liệu
- Kênh phân phối và tiếp thị sản phẩm

- + Tỷ lệ hàng hoá xuất khẩu và tiêu thụ trong nước
- + Điều kiện thanh toán
- + Quan hệ với khách hàng và mức độ phụ thuộc vào nhóm khách hàng chính
- + Tỷ lệ doanh thu bán hàng bằng tiền mặt
- + Các thoả thuận phân phối và tiếp thị sản phẩm
- Kế hoạch và chiến lược kinh doanh
- Uy tín, danh tiếng và thương hiệu của doanh nghiệp

#### 5.1.2. Đối với khách hàng là cá nhân

##### a. Hồ sơ pháp lý

- Tên và năm sinh
- Quốc tịch
- CMND hoặc hộ chiếu: Số và nơi cấp
- Địa chỉ nơi cư trú và số điện thoại
- Nơi thường trú
- Vùng kinh tế
- Tình trạng công dân: Chấp hành pháp luật, hồ sơ tội phạm (tiền án, tiền sự)
- Nghề nghiệp và chức vị
- Cơ quan công tác và số điện thoại
- Trình độ học vấn / chuyên môn
- Thâm niên công tác

##### b. Thông tin tài chính - tín dụng

- Tài sản sở hữu:
  - + Số dư tiền gửi tại NHCT và các ngân hàng khác
  - + Đất đai và nhà cửa
  - + Tài sản đầu tư tài chính
  - + Tiền mặt và vàng cất trữ
  - + Phương tiện vận chuyển
  - + Các máy móc thiết bị
  - + Đồ dùng gia dụng có giá trị trên 10 triệu đồng
  - + Tài sản khác
- Công nợ:
  - + Nợ ngân hàng tại NHCT và các ngân hàng khác: Số tiền, thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm
  - + Nợ mua sắm trả góp: Số tiền, thời hạn trả nợ
  - + Nợ khác: Số tiền, thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm

- + Tình trạng nợ xấu tại NHCT và các NHTM khác.
  - + Mục đích vay vốn của những khoản vay đang dư nợ
  - Thu nhập:
    - + Tiền lương hàng tháng sau khi trừ thuế
    - + Thu lãi tiền gửi, đầu tư
    - + Thu lãi từ các hoạt động kinh doanh
    - + Thu từ các khoản viện trợ, giúp đỡ thường xuyên từ bên ngoài (bạn bè và người thân)
  - Chi tiêu:
    - + Chi phí sinh hoạt
    - + Chi phí học hành
    - + Chi phí thanh toán công nợ và các nghĩa vụ tài chính
    - + Các khoản chi phí khác
- Dòng chu chuyển tiền

c. Thông tin về bảo đảm tiền vay

- Phương thức bảo đảm;
- Giá trị TSBĐ;
- Loại tài sản bảo đảm;
- Bằng chứng về quyền sở hữu hợp pháp đối với TSBĐ;
- Tính thanh khoản của TSBĐ;

d. Các thông tin phi tài chính khác

- Sự thịnh vượng và ổn định của gia đình;
- Quy mô gia đình;
- Nếp sống và lịch sử gia đình
- Uy tín cá nhân trong cộng đồng
- Quan hệ bạn bè
- Các bên được coi là "có quan hệ mật thiết" với khách hàng là người cùng huyết thống: Vợ/chồng; con; bố mẹ; anh chị em
- Cá tính bản thân
- Địa vị xã hội
- Mối quan hệ với ngân hàng:
  - + Thời gian có quan hệ tín dụng với ngân hàng; Mức độ uy tín trong quan hệ tín dụng;
  - + Tỷ lệ đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng
  - + Loại thẻ tín dụng khách hàng đang sử dụng



- + Dịch vụ ngân hàng và sản phẩm tín dụng sử dụng
- + Tình hình chấp hành kỷ luật thanh toán và các nghĩa vụ cam kết theo hợp đồng.

## **5.2. Cách thức thu thập TTTD**

### **5.2.1. Thu thập TTTD từ khách hàng**

CBTD thực hiện:

- Thu thập từ hồ sơ tín dụng của khách hàng;
- Phòng vấn /tiếp xúc trực tiếp khách hàng;
  - + *Đặc điểm của khách hàng*: Thông tin pháp lý và quá trình phát triển của khách hàng;
  - + *Năng lực của khách hàng* (tài chính, quản trị, cạnh tranh, công nghệ, nhân lực). Trong đó, đặc biệt quan tâm vấn đề về vốn (vốn chủ sở hữu và cơ cấu sử dụng vốn), khả năng sinh lời và khả năng thanh toán của khách hàng;
  - + *Môi trường kinh doanh và cạnh tranh của khách hàng*: Các nhà cung cấp, khách hàng và đối thủ cạnh tranh của khách hàng vay vốn
  - + *Thông tin liên quan đến khoản vay*: Bảo đảm tiền vay; nhu cầu tài trợ vốn của khách hàng; mục đích sử dụng vốn vay; nguồn và kế hoạch trả nợ.

(CBTD cần tới thăm khách hàng ít nhất một lần trong một quý để giúp cho việc cập nhật thường xuyên thông tin, đánh giá rủi ro và phát triển quan hệ khách hàng.)
- Yêu cầu khách hàng định kỳ cung cấp các báo cáo về tình hình kinh doanh, tài chính và quản lý:
  - + Báo cáo cân đối kế toán;
  - + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ;
  - + Báo cáo kết quả kinh doanh
  - + Phần thuyết minh các báo cáo tài chính;
  - + Báo cáo thường niên
  - + Báo cáo nộp thuế cho cơ quan thuế
  - + Báo cáo hàng tồn kho
  - + Báo cáo kiểm toán nội bộ (nếu có)
  - + Báo cáo kiểm toán của công ty kiểm toán độc lập (nếu có)
  - + Báo cáo về tình hình công nợ của doanh nghiệp
  - + Các báo cáo chi tiết bổ sung (nếu có)

Đối với khách hàng đang đề nghị vay vốn thì khách hàng phải gửi báo cáo tài chính của ít nhất 3 năm gần nhất. Đối với các khách hàng hiện đang có quan hệ tín dụng với NHCT thì khách hàng phải gửi báo cáo tài chính quý và năm.
- Thu thập từ báo cáo kết quả các cuộc thăm thực địa và kiểm tra sử dụng vốn vay của khách hàng;
- Lịch sử quan hệ của khách hàng với ngân hàng

### *5.2.2. Thu thập thông tin từ các nguồn khác*

- Phòng, ban có liên quan trong nội bộ NHCT: phòng kế toán, phòng giao dịch, phòng thẩm định và phòng thanh toán,...
- Cơ quan quản lý của khách hàng (đối với khách hàng là doanh nghiệp);
- Cơ quan thống kê, tài chính, Hiệp hội ngân hàng và các cơ quan thông tin khác;
- Cơ quan bảo vệ pháp luật, công an, toà án, viện kiểm sát;
- Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC);
- Các TCTD khác: hạn mức tín dụng, dư nợ tín dụng và lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng
- Các nguồn không chính thức khác để tham khảo:
  - + Đối thủ cạnh tranh của khách hàng;
  - + Khách hàng và nhà cung cấp của con nợ /người vay;

### **5.3. Quy trình thu thập TTTD tại NHCV**

#### Cán bộ tín dụng:

- Khi phát sinh giao dịch tín dụng với khách hàng mới, cập nhật những TTTD thu thập được trong quá trình thẩm định khách hàng và dự án vay vốn vào hệ thống phù hợp với từng nhóm đối tượng khách hàng như nêu ở các mục 5.1.1, 5.1.2.
- Bất kỳ khi nào phát sinh TTTD mới hoặc thay đổi đối với dữ liệu /thông tin sẵn có về khách hàng, sau khi đã xác minh tính hợp lý và chất lượng /độ tin cậy của TTTD, CBTD phải cập nhật và bổ sung vào hồ sơ khách hàng trên hệ thống.
- Việc xác minh TTTD bổ sung được thực hiện thông qua:
  - + Xác minh thẩm quyền công bố và xác nhận thông tin của người cung cấp TTTD;
  - + Phỏng vấn người có thẩm quyền;
  - + Đối chiếu thông tin từ các nguồn khác nhau;
  - + Thăm và kiểm tra thực địa.

#### Bộ phận TTTD cơ sở

- Kiểm tra tính chính xác của TTTD.
- Lưu trữ những TTTD được cung cấp bằng văn bản, (nếu có).

### **5.4. Quy trình thu thập TTTD tại Phòng Quản lý Chi nhánh & Thông tin, Trụ sở chính NHCT**

- a. Thu nhận, kiểm tra, tập hợp TTTD từ các chi nhánh. CIH lấy TTTD từ kho dữ liệu tập chung DWH tại TSC NHCT thông qua mạng máy tính nội bộ NHCT VN.
- b. Thu thập thông tin từ các cơ quan chính phủ, quản lý, nội chính có liên quan; từ các phương tiện thông tin đại chúng; từ điều tra thực tế, từ nơi đặt mua thông tin của các tổ chức kinh doanh thông tin trong nước và quốc tế (theo yêu cầu đặt hàng của thực tế, ...)
- c. Cung cấp TTTD cho Trung tâm TTTD của NHNN (CIC) đúng thời hạn theo địa chỉ đã đăng ký và theo quy định của CIC.

d. Lưu trữ thông tin

\* Đối với TTTD thu nhận qua đường truyền máy tính:

- Lưu trữ theo quy định cùng chương trình phần mềm.
- Lưu trữ trên đĩa, băng từ theo chế độ quy định.

\* Đối với TTTD thu nhận bằng văn bản:

- Sau khi đã nhập vào máy phải lưu trữ bản gốc.

## **6. Khai thác sử dụng TTTD**

### **6.1. Đối tượng được khai thác sử dụng TTTD**

Cơ sở dữ liệu của khách hàng trong toàn hệ thống NHCT được tập trung toàn bộ về trụ sở chính để cung cấp cho các cá nhân và đơn vị có liên quan đến hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHCT, gồm:

- Ban lãnh đạo NHCT;
- Các phòng, ban tại Trụ sở chính NHCT có nhu cầu và được cho phép;
- Cán bộ, bộ phận có trách nhiệm liên quan đến hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro của NHCT được Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc chi nhánh chấp thuận;
- CIC của NHNN;
- Các tổ chức, cá nhân khác được phép của cấp có thẩm quyền của NHCT.

### **6.2. Tra cứu TTTD**

\* Tại Sở giao dịch /chi nhánh NHCT:

- Khi có nhu cầu sử dụng, CBTD sử dụng mã khoá truy cập hệ thống của mình để tự tra cứu TTTD cần thiết trên hệ thống. Nếu không tra cứu được đủ thông tin cần thiết thì CBTD lập phiếu văn tin yêu cầu cán bộ TTTD cơ sở tra cứu hoặc hỏi các nguồn thông tin khác để được cung cấp và giải đáp.
- Cán bộ TTTD cơ sở gửi thư điện tử hoặc fax yêu cầu cung cấp thông tin tới CIH và/hoặc CIP (với nhu cầu tra cứu thông tin về dư nợ của khách hàng có quan hệ tín dụng trong nước, cán bộ TTTD cơ sở có thể hỏi trực tiếp CIC).

\* Tại Trụ sở chính:

- CIH tiếp nhận các yêu cầu hỏi tin từ các Sở giao dịch /chi nhánh trong hệ thống NHCT và từ các đơn vị thuộc các TCTD khác.
- Khi nhận được phiếu hỏi tin, CIH phải tra cứu trong kho lưu trữ tại Trung tâm TTTD Trụ sở chính. Nếu có đủ thông tin như được hỏi thì CIH lập phiếu trả lời. Nếu trong kho lưu trữ TTTD của CIH không có thông tin được hỏi, hoặc thông tin chưa đầy đủ, chính xác thì CIH lập phiếu hỏi CIC của NHNN bằng văn bản hoặc bằng tệp. CIH cũng có thể tìm kiếm thông tin từ nguồn khác nếu hai nguồn nói trên (kho lưu trữ TTTD của CIH và CIC của NHNN) không đáp ứng được yêu cầu.
- Sau khi thông tin đã được thu thập, CIH lập phiếu trả lời tin và gửi đi cho người hỏi tin. CIH phải chịu trách nhiệm về các thông tin cung cấp. Thời gian trả lời tin tối đa không quá 2 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu về TTTD, trừ các thông tin nước ngoài và các thông tin đặc biệt khác.

### 6.3. Báo cáo thông tin tín dụng

- Hệ thống TTTD được sử dụng để phục vụ chủ yếu cho các hoạt động tín dụng của NHCT:
  - + Phân tích, đánh giá, thẩm định và phán quyết tín dụng (Phụ lục 16);
  - + Xếp hạng khách hàng và phân loại nợ;
  - + Quản lý tín dụng;
  - + Cảnh báo tín dụng
  - + Xây dựng hạn mức tín dụng;
  - + Quản trị và xử lý rủi ro tín dụng;
  - + Dự báo
  - + Phát triển sản phẩm và quan hệ khách hàng;
  - + Các báo cáo thông tin, thống kê theo yêu cầu của NHNN VN.
- Cán bộ TTTD cơ sở có trách nhiệm định kỳ gửi báo cáo bằng tệp hoặc bằng văn bản cho CIP và CIH theo quy định của CIP và NHCT VN.
- Cán bộ TTTD Trụ sở chính có trách nhiệm tổng hợp thông tin, dữ liệu nhận được từ các Sở giao dịch /chi nhánh trong hệ thống và định kỳ gửi báo cáo bằng tệp hoặc bằng văn bản cho CIC theo quy định.

## 7 Phụ lục

### PHỤ LỤC 16. BÁO CÁO THÔNG TIN TÍN DỤNG

*(dùng để phân tích tín dụng)*

Tăng lãi suất		
Loại TSBĐ		
Ngành kinh tế		
Thành phần kinh tế		
Kỳ báo cáo		
Phương thức đảm bảo tiền vay		
Bậc giá trị TSBĐ		
Bậc cho vay		
Loại khách hàng		
Vị trí địa lý		

Xếp loại khách hàng		
Khu vực kinh tế trọng điểm		
Trạng thái khoản vay		
Loại tiền tệ		
Bậc tỷ lệ TSBĐ		
Loại cho vay		
Khả năng thu hồi		
Sản phẩm tín dụng		
Tăng số dư		

Chi nhánh NHCT	Số dư gốc	Số lượng tài khoản
....		
....		
....		
....		
Trụ sở chính		
Tổng		