

Analysis: With this question, you should answer honestly know the reason you go to the bank.

6. What do you know about
3% DQN?

Answer:

Bank is a credit institution which perform following service: borrowing money (*receiving deposit*), lending money, financial investment, payment activities, issuing term draft, bond, valuable d U D I W « D Q G R W K I

7. Why do you want to join our bank?

Answer:

I think that your bank is a prestigious bank, dynamic work environment, professional working style. This is motivated me to apply to your bank.

8. What did you know about the working environment here?

Answer:

I know that the working environment here is coordinate, coherence rhythm food ideas between divisions, departments. Everyone is so friendly,

môn cao nhất ở mỗi ngành. Ngoài ra, tôi cũng quan tâm đến các vấn đề văn hóa của ngân hàng. Tôi cũng quan tâm đến các vấn đề văn hóa của ngân hàng.

open and highly specialized in each field. Out of work, the boards of directors are also interested in cultural issues - can be cosmetic of staffs. Ev HURQH ZRUNV KDUG overall strategy.

9. Bạn có bao giờ biết về vị trí công việc này không?

9. Have you ever know about this position?

Trả lời:

Answer:

Kính thưa quý ông/bà, tôi đã tìm hiểu về vị trí công việc này thông qua các tài liệu và cũng đã tìm hiểu về ngân hàng này. Tôi cũng đã tìm hiểu về vị trí công việc này thông qua các tài liệu và cũng đã tìm hiểu về ngân hàng này.

(To answer this question, you need to understand description of the position you are applying. For the details you should take a look at **Section 7** of this book)

10. Khi tìm việc thì anh quan tâm nhất đến những gì?

10. What will you interested in when finding a job?

Trả lời:

Answer:

Khi tìm việc tôi quan tâm nhất đến những gì? Tôi quan tâm nhất đến những gì? Tôi quan tâm nhất đến những gì?

When searching for any job I would be interested in four factors are:

- 1- Chi tiết công việc: Tôi phải làm những gì? Tôi phải làm những gì? Tôi phải làm những gì?
- 2- Môi trường làm việc: Tôi phải làm việc trong môi trường nào? Tôi phải làm việc trong môi trường nào? Tôi phải làm việc trong môi trường nào?
- 3- Chế độ đãi ngộ: Tôi phải làm việc trong chế độ đãi ngộ nào? Tôi phải làm việc trong chế độ đãi ngộ nào? Tôi phải làm việc trong chế độ đãi ngộ nào?
- 4- Cơ hội thăng tiến: Tôi phải làm việc trong cơ hội thăng tiến nào? Tôi phải làm việc trong cơ hội thăng tiến nào? Tôi phải làm việc trong cơ hội thăng tiến nào?

- 1- Working details: what must I do. How to do this?
- 2- Working Environment: How environment with partners and superiors?
- 3- Compensation: Salary, bonuses and allowances like?
- 4- Promoted opportunities: The assessment regulations, vote to raise wages, promotion test.

11. Bạn nghĩ mình có thể làm tốt những công việc gì?

11. What do you think you do well?

Trả lời:

Answer:

Tôi có thể dễ dàng tự biến đổi bản thân theo quy trình làm việc của công ty. Làm việc cẩn thận và học hỏi rất nhanh chóng.

I can change my self to fit with company polices very easily. Work thoroughly and easily learn new things.

12. Bạn có kinh nghiệm nào liên quan với vị trí này không?

12. What relevant experience do you have?

Trả lời:

Answer:

Kính gửi cho câu hỏi này, bạn cần phải hiểu mô tả công việc và vị trí mình ứng tuyển. Chỉ cần bạn hãy xem qua [PH. N 6](#) (câu sách)

(To answer this question, you need to understand job description you are applying. For details you should take a look at [Section 7](#) of this book)

13. Nguyên tắc làm việc của bạn là gì?

13. What is your working principle?

Trả lời:

Answer:

Ví dụ 1

Example 1

Nguyên tắc làm việc của tôi là: *Sự nghiêm túc, cẩn thận và đúng giờ*

My working principle is: *Seriously, be careful and on time.*

Ví dụ 2

Example 2

Nguyên tắc làm việc của tôi là: *Nghiêm túc, cẩn thận và đúng giờ*

The working principle is: *Seriously, be careful and on time.*

14. Theo bạn công việc này yêu cầu những kỹ năng gì?

14. What skills require in this job?

Trả lời:

Answer:

Kính gửi cho câu hỏi này, bạn cần phải hiểu mô tả công việc và vị trí mình ứng tuyển. Chỉ cần bạn hãy xem qua [PH. N 6](#) (câu sách)

(To answer this question, you need to understand description of the position you are applying. For the details you should take a look at [Section 7](#) of this book)

15. Theo bạn công việc này đòi hỏi những tố chất gì?

15. What qualities require in this position?

Trắc nghiệm:

Kể lại về cho câu hỏi này, bạn cần phải hiểu mô tả công việc của vị trí mình đang ứng tuyển. Chỉ cần bạn hãy xem mục 3. Kết quả PH.N.6 của sách)

Answer:

(To answer this question, you need to understand description of the position you are applying. For the details you should take a look at **Section 7** of this book)

16. Bạn xử lý stress và áp lực công việc như thế nào?

16. How do you handle stress and pressure when working?

Trắc nghiệm:

& QJ này là, lo lắng QJ « QJ không thể tránh khi làm việc. Tôi QJ KQJ Cự lý chúng thì vì E. Vì tiên là nhữ bi nguyên nhân và kiểm soát chúng. Vì E NKP VRFWQJ ng J L ~ S W { L Fy phuj QK v th t AK k Q NK QJ c Sn xúc m Ý cách ho sg lo, li AX O - QK buồn xuôi, b Ơu Ý.

Answer:

Stressful, pressure, anxiety ... is inevitable when you are working. I think, to solve them, the first is to recognize the causes and control them. The FR Q QUR stress helped me to act in accordance with realistic, not emotional reactions in a panic, desperate or drop off, give up.

Trong những tình huống, tôi hay thử tìm F. vì nó có thể CW KJ tình c Sn c EDW QJ Fy K FFWPQ klr QWQ-Ky yA khi l QJ t ỡch ỹ C có th Xem xét v QJ A i JyF y V XQJ KWK F; ho x y k QJ h k Q F ếp mình ng x xu Ớg, u Ớg m YW Q BF FK -W k P R K k WAK F E Q B W i Ớg r Ớt Ớ giúp tôi l QJ l s ỡt ỡch ỹ

In many situations, I always try smiling because a smile can change my feelings at that time; or find a quiet place, wait until you regain self-control to be able to look at the issue from the perspective of thinking positive; or more simply, trying to force myself to sit down, drink a glass of water, concentrate on your breath also help you work very well, helped me regain self-control.

17. Những gì thúc đẩy bạn làm tốt công việc?

17. What motivates you to do a good job?

Trắc nghiệm:

M ỚL QÁL mN K chấy vào làm vì E cho m Ý doanh nghi ỚS A có m Ý hay nh Ớ nhu c Ớ riêng c Ớ mình. Ng x m Ý n Ớ nh Ớng nhu c Ớ này không d Ớng l Ớ, mà Fy NKX \ QKJ KQJ j \ Fj QJ V

Answer:

Each person who stands in his works for a business has one or more of its own needs. But these needs do not stop, which tend to change more over time. These elements are very K X P D QIL

can list out four factors that create incentives for work:

1- Salaries

If I say ³, FDPH WR ZRUN (for sure will be considered as insane. Salary not only reflects working value but my value as well.

2- Relationships with colleagues

When wages sufficient to meet the material needs daily activities, people often require different spiritual needs, which is friendly contact with colleagues. If the supervisor creates friendly working atmosphere in bank, actives or encourages employees, such a surprise gift, birthday personnel, sometimes organized picnics... solution, this is incredibly effective for staff and for me.

3- The recognition of supervisor

Human psychology generally like ³ J L Y
D Q G W D N I infants to the elderly.
It's no different in business: who
wouldn't like to get commended by ³ W K
E R V before the team for his
achievement! If I am working well, but
supervisor say nothing, do wrong then
everybody know, so I will not make
interest and dedicate to work hard
anymore.

4- Opportunities to develop job

I am a person with progressive spirit. I always want to have changes promoted of my professional job. I think that the supervisor should outline promotion scheme for employees to motivate them

theo th áL J L DQ là nh óng y ã t Ch ã
s íc ³ Q K k EQ. H òi có th Q i E kê ra 4
y ã t Q Y R U ýng lý làm vi E là:

1- Ti ÅQ Om k Q J

N Ầ tôi nói ³ W { Ồ lằm vi Ồ không ph +
v u Ồ ã ỉ Ồ ố Ấ ỉ cho là ³ K k Pngay.
/ m k Q J N K { Ồ Ồ ỉ Ồ giá tr ỉ công
vi Ồ mà còn là giá tr ỉ F R Q Ồ Ồ l m

2- M ỹquan h ỹv ỹL ỹg nghi ỹ

Khi ti ẮQ O m l ắ Q J S ỉng nhu c ắ v ±
ch ắ sinh ho ắ W K j Q J Q J j \ á t ắ W
W k ắ J ý z ắ nh k ắg nhu c ắ tinh th ắ
N K i F ý y ắ ắ ắ ắ thân thi ắ v β
ý ng nghi ắ. N ắ c ắ trên ch ắ ý ắ
ho x khuy ắ khích cho nhân viên t ắ
ý m b ắ không khí làm vi ắ thân thi ắ
trong ngân hàng, ch ng h ắ có món quà
b ắ ng á trong ngày sinh nh ± nhân viên,
th hh tho s g t ù ch íc ý L F K k L ắ G m
W K u ý k \ F S Q J S k i j S J ắ H ắ
qu S không ng á ý ắ v β các nhân viên và
v β b ắ thân tôi.

3- S ỹ công nh ữ c ầ c ẽ trên

7 IP @ FR QJ nÁLW Kínthích 3 FK Rj
nh 5Q 't i tr ẻnh ÓỷÁQ QJ nÁ già. Trong
doanh nghi ỄS FÊ Q Yt, nhân viên nào
mà ch · QJ WFKtỷ nư 3 VGS 'N KQH W 6 m
t p th Qv Áhành tích công vi Ễ c ầ mình!
N Ấ tôi làm t Ỗmà c ồ trên ch ẻng nói gì,
làm sai thì t i trên xu ỒQ JG Ỉnại n ầ yẢ
bi Ấ v t ch ử tôi s Ákhông còn h ỉng thú
ỷC Ồg hi Ấ và làm vi Ễ h Ấ mình vì
công vi Ễ n ầ.

4- & k ƳL WK Ƴ JpháW tri Ƴ
ngh Ƴghi Ƴ

Tôi là m ÝW ấ ỉn tinh th ỏ c ỏ ti ỗ.

tiếp phát triển kinh doanh bằng chính mình. Tôi
 cũng không thể trên nên vì họ ra những nấc
 thang vị trí như vậy vì nếu tôi đi cho nhân
 viên như tôi và họ nghĩ tôi là một người
 không thân.

**18. Làm gì làm bạn mất tập trung
 trong công việc?**

Trả lời:

Điều làm tôi sao nhãng trong công việc
 là khi bị người khác quấy rầy hoặc do
 những yếu tố khách quan bên ngoài.

**19. Bạn có thích công việc mà bạn theo
 đuổi mong muốn và quyết tâm theo
 đuổi?**

Trả lời:

Hiện tại, tôi theo đuổi công việc và
 gắn bó với nó suốt cuộc đời.

**20. Bạn có mong muốn được thăng
 tiến trong công việc này?**

Trả lời:

Tôi mong muốn nó sẽ phù hợp với tôi và
 tôi sẽ cố gắng hết sức để đạt được điều
 công việc. Hy vọng rằng vị trí này sẽ
 giúp tôi học hỏi và phát triển bản thân
 và kỹ năng của mình.

**21. Bạn kỳ vọng gì từ cấp trên của
 mình?**

Trả lời:

Ví dụ 1

Một người quản lý tốt phải có trách
 nhiệm và dám đương đầu với thách thức và
 chấp nhận thay đổi. Tôi hy vọng cấp trên

to express themselves.

**18. What makes you lose focus in
 work?**

Answer:

The thing I neglected in working when I
 am disturbed by others or by the
 external objective factors.

**19. Is this job that you really desire
 and determine to pursue?**

Answer:

Yes, I will pursue it with it all my life!

**20. What do you desire from the
 applying position?**

Answer:

I hope that it will suit me and I meet all
 the requirements of the job. Hopefully
 this position will help me learn many
 knowledge, maximum develop my
 abilities.

**21. What do you expect from a
 supervisor?**

Answer:

Example 1

A good leader must have responsibility,
 face with challenges and accepting the
 change. I hope my superiors know how

to motivate his staffs by creating a good working environment (*income, interest in working, the challenges, safety at work, the promotion ...*), to make comments (*praise and criticism*) exactly on a constructive spirit.

Ví d é2

I look forward to my superiors was a friendly, open, willing to share and empathize with employees.

Ví d é3

I expect my superior as a smart, capable leader and that engage people in the company. No bias, understanding the needs of employees, as well as their strengths. Of course, this will take time, and well treating employees.

Ví d é4

I want my supervisor to respect any ideas of staff and make conditions for them to creatively express each of persons.

22. What environment do you want to work?

(Questions like:

- What is your dream job?)

Answer:

I look forward to working in an environment where I reveal all my abilities.

Analysis: This is the best answer
EHFDXVH LW JLYHV \I

hi 0 qu +nh +t t ấ nhà tuy k d mng. Câu
tr +l ế này làm hài lòng các yêu c lu c 0
nhà tuy k d m Q J F Ê Q J K Q 0 ã mng K
mu YQ y ấ làm vi 0 ỹ ~ Q J + N K Q 0 F
b n, t s ỹ y 0 0 o ra l k nhu 5 1 cho ngân
hàng (công ty).

itself most effectively to employers. This answer satisfied the requirements of employers as well as expressed a desire to be working correctly your abilities, which will generate profits for the bank (the company).

23. & y N K y N K Q n Q j a R o y F
trong công vi Ē này không?

23. Are there any difficulties hinder you in this job?

Tr ̣l ấ:

Answer:

Ví dụ 1

Example 1

Ch ÚO j P Y j Q k L ~~kh~~ há xa, y đ c ò j
h ~~ô~~ không bi ~~ã~~ quý ngân hàng có h ~~ừ~~ ợ
S K m k ~~ợ~~ y m D ÿ y Q Q K k Q
ngân hàng không?

Working place is far from where I live,
I wonder that, may your bank support
the transportation for staff.

Ví d é2

Example 2

Tôi còn ph ̣ thu x ̣ ã các công vi ẽ còn
đang d ẫ và bàn giao l Ƨ Ƨ Ƨ đấ khác ẫ
Ƨ Q Ƨ Ƨ ẽ % ẫ v Ƨ W Ƨ L Q Ƨ đấ l ỹ
ngày làm vi ẽ ỹ ẫ tiên t ỹ ngân hàng cho
ỹ ẫ Th í Sáu tu ẫ này. Không bi ẫ có
ỹ Ƨ không?

I also have to arrange unfinished work and hand over to others in the old company. So I would be rescheduled on the first working day at bank until this Friday. Are you okay?

Phân tích: Với câu hỏi này, nhà tuy k
d mng mu Y tìm hi k thêm li b n có
g ?S Y m t, ho t c ln h _tr k J yK
hoàn thành t Y công vi t qng tuy k. B n
nên t 5 d n Q Ji KaLQ j yKnói ra nh mng
NK y KN Qj Yng Sgân hàng h _tr k

Analysis: With this question, the employer wants to find out more if you encounter problems, or need assistance to complete what the job application. You should take this opportunity to speak out about problems and ask the bank support.

**24. Nh óQ J Ñ gì làm b ãn lo l ³ng khi
làm m Ý công vi Ē?**

24. What do you worry when doing a job?

Tr ๙1 ấ:

Answer:

LÀ tôi lo l ãng khi làm m Ý công vi Ē là
k Ấ qu S N K { Q JçFÿ n K m P RQ J
ho x không k ã th á h YQ ừ.

What I worry most when taking up a new job is unexpected outcome and failure to meet the deadline.

25. B ✖️ Wang không thích làm việc

25. What people do you usually hate

việc này có quá nhiều người làm không?

Tr ả l ời:

Tôi không thích làm việc với những người không nghiêm túc và không hợp tác.

Answer:

I do not like working with people who are not serious and do not cooperate.

26. Bạn cần thời gian bao lâu để quen với công việc?

Tr ả l ời:

Tùy từng công việc tôi phải làm. Nhưng tôi tin rằng tôi sẽ nhanh chóng tiếp thu và thích nghi với công việc mới.

Answer:

Depending on the works I must do but I believe I will quickly absorb and get acquainted with new job.

27. Theo bạn ảnh hưởng của môi trường làm việc và các mối quan hệ trong công việc và trong cuộc sống?

Tr ả l ời:

Theo tôi ảnh hưởng của môi trường làm việc và các mối quan hệ trong công việc và trong cuộc sống là rất lớn. Chúng ảnh hưởng đến hiệu suất và tinh thần của tôi.

27. What working platform is according to you in work and in relationship?

Answer:

According to me, working platform and for the relationship is very important. It affects my work efficiency and mood.

28. Bạn có thích tính kỷ luật không? Vì sao?

Tr ả l ời:

Theo tôi tính kỷ luật là một yếu tố rất quan trọng và cần thiết trong công việc và trong cuộc sống. Tôi thích mọi thứ phải có nguyên tắc và kỷ luật.

28. Do you like the discipline? Why?

Answer:

According to me, discipline is a very important factor and is essential in work and in life. So I like everything must have rules and discipline of it.

29. Bạn nghĩ yếu tố nào quan trọng nhất trong công việc: kỷ luật, trung thực, tự do?

Tr ả l ời:

Kỷ luật là yếu tố quan trọng nhất trong công việc. Nó giúp tôi duy trì kỷ luật và trung thực trong công việc.

29. What factor do you promote most in work: discipline, honesty, freedom?

Answer:

Discipline is the most important factor in work. It helps me maintain discipline and honesty in work.

h Whày s Ecó nhi lX ÿ i S i Q

Ví dụ 1

7 { L Áo y ã t ãk ùlu ± nh CW V D X
s ở trung th ã và t ãdo.

Ví dụ 2

7 { L Q ãk trung th ã là y ã t ãquan
tr ãnh ã b ã ã vì ch í F y W ãg Q ãh ãm ã
có th ãh ã tác v ãL ãg ãnh ã, ãnh ã là
khi th ãh ã ã các ãhâu trong m Ý quy
trình t ãn ã ãg.

Ví dụ 3

Tôi thích s ãt ãdo, t ãdo v ãgi ãgi ã và
kh ã khe v ãk ãqu ãcôg vi ãF 7 { L C
r ãQ J ÿ y ãy ãP ãquan tr ãnh ãkích
thích kh ãQ Q J V ãQ ã ãnh ãn.

30. B ã thích làm vi ã trong môi
W ãnhk ùlu ± v ãgi ãgi ã hay t ãdo
th ã ã gian?

Tr ãl ã:

k \ O ãg ãh ã VL K y W K P G z
cách c ã b ãn, b ã g v ãy câu tr ã ã ã cho câu
h Whày s Ecó nhi lX ÿ i S i Q

Ví dụ 1

Tôi thích làm vi ã trong m ÝWP { LW ãg ã
t ãdo v ãth ã ã gian, b ã ã ãy y O P Ý phong
cách làm vi ã ãh ã ãy ã và tiên ti ã. Tôi
Q ã - ãg s ã t ãdo s Ákhuy ã ãkhích
Q ã ã ã ãg t ãR K k ã ã ã ã ã ã ã
K k Q ã ã ã K k Q

Ví dụ 2

(Xem câu 29)

31. B ã có kh ã ã Q Q J O ã ã ã ã
P { L W Q J m F Q ãg, ã ã ã ã ã hay

has many answers)

Example 1

I highly promote the discipline most,
next to the honesty and freedom.

Example 2

I think honesty is the most important
factor, because only we trust together to
cooperate with colleagues, especially
when performing the stages in a credit
process.

Example 3

I like the freedom, freedom of the hours
and demanding work results. I think it is
an important factor stimulating
creativity in each individual.

30. Do you prefer to work in
environment with discipline time or
free time?

Answer:

(These types of questions to explore
your personality, so the question will
have multiple answers)

Example 1

I like to work in an environment
freedom in time, because it is a modern
working style and develop. I think the
freedom will encourage people more
creative, work more productive and
efficiently.

Example 2

(See question 29)

31. Do you have ability to work in
stressful and pressures environment?

không?

Tr S ấ:

Tôi có khả năng làm việc trong môi trường áp lực và căng thẳng ngay từ đầu và đã chuẩn bị sẵn sàng để làm việc trong môi trường này.

Answer:

I have ability to work in stressful and pressurable environment; I was determined right from the start and was prepared for such environment.

32. Bạn có sẵn sàng làm ngoài giờ không?

Tr S ấ:

Tôi rất sẵn lòng làm ngoài giờ để hoàn thành công việc giao phó theo yêu cầu của ngân hàng.

32. Are you willing to work in overtime?

Answer:

, I PZ LIOQW B RU NR YUHW LVPRK OD the assigned tasks or follow unexpected requirements of bank.

33. Bạn có sẵn sàng đi xa để làm việc không?

Tr S ấ:

Trong mọi hoàn cảnh tôi luôn coi trọng công việc lên trên hết và sẵn sàng đi xa để hoàn thành công việc giao phó.

33. Are you willing to travel far from your family?

Answer:

In all circumstances I always appreciate my work on top on so I will try to arrange family works to complete assigned tasks.

34. Ngân hàng có phòng giao dịch gần nhà bạn không?

Tr S ấ:

Tôi sống ở xa và không có phòng giao dịch gần nhà. Tuy nhiên, tôi không ngại đi xa để làm việc. Tôi đã hỏi gia đình và họ đã đồng ý để tôi đi xa để làm việc.

34. Do you agree work in a transaction point which is missed people and so far away?

Answer:

Depending on the specific situation: Where is the transaction point? Whether our bank supports the transport equipment for me? And after asking my family, I will decide yes or not to move there. In any circumstances, my prior is always help my work is convenient and smooth.

35. What would you choose if only choice between family and job?

Answer:

A person can be talented he is, a large holding of assets, how those big power when stopped, turned back behind no one to love, concern, care to share the successes it is the biggest failure without money and power can buy.

So if you only choose between family and work, then I would definitely choose your family.

B ã th ã n ã ch í ý m l ã ch ã gi á gia
 ý u Q K e k o r g vi E ã thì ch ẽ ch ẽ tôi s Á
 ch ã Q J L D ã m Q K F

36. Do you agree work on holidays cause in unexpected cases?

Answer:

I am always willing to work overtime,
including work on holidays.

37. Theo b ʔ Q D L Oij tr ʔ Jomák Q J37. Who pay salary for you?
cho b ʔn?

Answer:

I know a saying that ^{3 7 K H F X V W}
S D \ L Q J A D V though that interest
you receive is the satisfaction of each
customer when using products/services
of the bank.

38. Are you ready to put bank utilities over individual utilities?

Tr ả l ời:

Tôi luôn sẵn sàng vì quy ền lợi của ngân
hà. Trên quy ền lợi cá nhân.
Tôi nghĩ đây là một mối quan hệ
biện chứng, mỗi cá nhân biết hy sinh vì tổ
chức thì tổ chức sẽ phát triển và mang lại
giá trị lợi ích cho mỗi cá nhân.

Answer:

I am always available for bank utilities
to set up on individual utilities. Because
I think this is a dialectical relationship,
each individual knows sacrifice for
organization than organization will
develop and bring benefit to each
individual.

39. Bạn sẽ chọn gì giữa quyền lợi của khách hàng và
quyền lợi của ngân hàng thì bạn sẽ
chọn bên nào?

39. What do you choose in case of
benefit of customer and bank?
I will choose the benefit of customer.

Tr ả l ời:

Vâng thưa quý ông/ bà: Tôi nghĩ rằng quyền lợi của khách hàng bao giờ cũng là ưu tiên hàng đầu. Khi có sự xung đột giữa quyền lợi của khách hàng và quyền lợi của ngân hàng thì tôi sẽ chọn bên khách hàng.

Answer:

Benefit always is my priority but in my
opinion when the value of benefits is a
big number, I will choose the benefit of
customer.

Hiện tại chúng ta đang sống trong thời kỳ
công nghệ phát triển, mọi người đều có thể
vi phạm pháp luật. Tôi nghĩ rằng chúng ta
cần phải có những quy định rõ ràng để
bảo vệ quyền lợi của mọi người.

Employers now can ask: you have violated the working
rule. I think we need a clear process to
solve.

Bạn có thể nói thêm:

You can say that:

Nguyên tắc là do bất kỳ quy định nào cũng chỉ là một nguyên tắc chung, nhưng trong thực tế, chúng ta cần phải có những quy định cụ thể để áp dụng cho từng trường hợp. Tôi nghĩ rằng chúng ta cần phải có những quy định rõ ràng để bảo vệ quyền lợi của mọi người.

The principle is formulated by our, but
sometimes it is rigid and can not be
applied to all cases, so I think in this
case we need an emotion process to
solve.

40. Bạn có sẵn lòng khi bị cắt giảm lương không?

40. Are you willing to cut your
salaries?

(Câu hỏi này là để kiểm tra khả năng chịu đựng của ứng viên. Tôi nghĩ rằng chúng ta cần phải có những quy định rõ ràng để bảo vệ quyền lợi của mọi người.)

I am not willing to cut my salary. I think we need a clear process to solve.

Tr ả l ời:

Answer:

Nếu ngân hàng gặp khó khăn, tôi sẵn lòng giảm lương để giúp ngân hàng vượt qua giai đoạn này.

Và tôi tin rằng ngân hàng sắp vượt qua giai đoạn khó khăn này, khi tôi đã luôn làm tốt các công việc được giao.

Phân tích: Khi kinh tế gặp khó khăn, việc đàm phán lương cần khéo léo. Hãy nói rằng bạn chấp nhận mức lương thấp hơn nhưng sẽ sớm trở lại mức lương cũ khi tình hình kinh tế ổn định.

41. Nếu ngân hàng chi trả lương thấp hơn mong muốn của bạn, bạn có chấp nhận làm không?

Trình bày:

Phân tích: Câu hỏi này đòi hỏi bạn phải đưa ra cách trả lời một cách khéo léo. Bạn có thể trả lời rằng bạn sẵn lòng chấp nhận mức lương thấp hơn trong thời gian ngắn để giúp ngân hàng vượt qua khó khăn.

Ví dụ: Theo tôi, với mỗi người có khả năng khác nhau, mức lương cũng khác nhau. Nếu ngân hàng hoàn thành tốt công việc được giao, tôi sẵn lòng chấp nhận mức lương thấp hơn để giúp ngân hàng vượt qua khó khăn. Khi ngân hàng đã ổn định, tôi sẽ yêu cầu mức lương phù hợp với giá trị mà tôi mang lại. Nếu ngân hàng không chấp nhận, tôi sẽ tìm kiếm cơ hội khác.

42. Ngân hàng cần đầu tư vào dự án có tính chiến lược, vì vậy không thể không đầu tư.

If the bank is in trouble, I am willing to reduce my salaries to help the bank pass through this crisis.

And I believe the bank will reorder my salaries when over this difficulty period, when I always done well assigned tasks.

Analysis: When the economy is difficult, the wage negotiations have to be clever. /HW\ VD\ WKH TXDOLW\ RI \RXU always on top. At this time you can accept lower wages but smart prompt will return to this problem when you are expressed yourself.

41. Are you willing to accept a lower salary than your desire?

Answer:

Analysis: This question is very difficult to give specific answers, the answer is best given on how to answer - as shown below is the wisest answer.

For example: In my opinion, with each different people will have different capabilities specific to the job done ... If I was working at a bank, complete the assigned work and bring more value to the bank. When well-developed banking, high profit is no reason to pay me a lower salary. So to prove my ability to work from the new work, I will accept a lower salary than other employees.

42. Banks need to invest in a strategic project, so can not give you

Việt Nam có chấp nhận không? a raise, will you accept it?

Trình bày:

Tôi bị ảnh hưởng thu nhập của nhân viên có sự khác biệt tích cực. Tôi nghĩ rằng điều này là cần thiết để kích thích nhu cầu tiêu thụ sản phẩm và kích thích nền kinh tế tăng trưởng. Vì vậy, tôi nghĩ rằng ngân hàng nên chấp nhận điều này.

Việc ngân hàng đầu tư vào các dự án công nghệ và đào tạo nhân viên, theo tôi có thể giúp ích rất nhiều cho ngân hàng và có lợi cho nền kinh tế.

43. Bạn yêu cầu mức lương bao nhiêu để làm việc này?

(Câu hỏi này là để kiểm tra)

- Bạn yêu cầu mức lương bao nhiêu để làm việc này?
- Hãy cho chúng tôi biết mức lương mà bạn mong muốn.

Trình bày:

Phân tích: Đây là một câu hỏi khó khăn vì nó liên quan đến nhu cầu và khả năng của ứng viên.

Điều đầu tiên bạn cần quan tâm khi ứng tuyển là mức lương mà bạn mong muốn. Tuy nhiên, bạn cũng cần xem xét các yếu tố khác như kinh nghiệm, kỹ năng và vị trí công việc.

Answer:

has a positive effect to labour productivity, which is the foundation to stimulate consumption demand and economic growth. With these two reasons, I think that bank should accept it and the average income of the society since it would benefit both company and the economy.

If bank invests in a strategic project and a sensible way of solving this problem. So depending on the specific situation, I will decide whether or not to continue working for that bank

43. What salary do you require to get this job?

(The same questions:

- What salary do you offer?
- Let me know what salary do you desire?)

Answer:

Analysis: This is one of the most difficult questions, especially for those who do not have much experience.

The first thing you need to consider when applying for a job is what you will do and how is your ability meet this job. So you should not put salary on the top of issues. A good working

environment will include four main elements:

- O { L Váng làm vi Ē. Li Ē có chuyên nghi ĒS Yj Q YQJ yFy hóa hay không?
- Quan h Ēv ß c ©S W U r Q Yng F nghi p: N Ā c © trên kh 3 khe và hay ch ñ m 3 Q J W K u F K R G • (F Ē Q S n t F © áp l ấ.
- Các ch Ā y Y O m k Q Ā Q W K n y m L & K R G • O m k Q J Ē u g a K hàng th ©S Q K m Q J Ā F y F O F K W Ē g n x í Q J y i Q t i W n K u vui lòng làm vi Ē.
- / m k Q J k \ Á à y Ā t Ō cu Ō cùng W { L T X D Ā Q W k P y

- **Work environment:** Is there a professional and dynamic, culture environment?
- **Relations with supervisors and colleagues:** If the supervisor stricts or even sworns, although have a high salary, I also feel pressurable.
- **The salary, treatment regulation:** Whether the bank's average salary is low but the salary bonus is suitable, I was very pleased to work.
- **Compensation:** This is the last element I'm interested in.

Ví dụ 1: Thưa sếp là tôi cần thêm thông tin về Công ty F.W.B. khi chúng ta bắt đầu bàn về việc mua máy móc mới. Vì vậy, tôi muốn thuê luật sư về máy móc này vào các buổi họp tiếp theo. Nếu cần thì tôi muốn bị ngân sách của quý công ty dành cho việc này.

Example 1: Actually, I need more information about job before we start to discuss salary issues. So I would like to discuss this issue in the upcoming interview. If I can, I want to know your FRPSDQ \ ¶ For Enix position

Phân tích VD1: k \ O m a cách tr + l e
hay. Trì hoãn vì O th b lu 5QO i r Q J ng
cho t á khi b) n có th K n 7 m ch 7 là NTD
s Euy k ch u b) Q Yu N L y y E) Q Fy y l y
y o t y W Q L y K W K Q J O K Q J O i r Q J % n
F E Q F n t t c + n h w g thông tin c l n thi G
W u r h i quy G W y S K k \ N K { Q E K Q à
v - Q y l O i r Q F i E n mà là nh w g y G t Y
quan tr U Q J N k i F Q K F ph / Q y l u ki O
làm vì O linh ho) t và nh w g l k ích khác
(ti l Q W K Q J O i r Q J W K i Q F i K a L y j R
t) o và phát tri K Q «

VD1 analysis: This is a good answer. Delay salary discussions until you can ascertain that consumers will select you because then you have full confidence in wage negotiations. You also need all necessary information before negotiated. This is not just a matter of basic salary which is the other important factors such as shares, flexible working conditions and other benefits (bonuses, 13th month pay, training opportunities and development ...)

Ví dụ 2: Tôi ch ư ợng m í F O m k Q J
P j F { Q J A n h í F Ê Q A c ộng b ư ợng
cho m Ý W G A J m kh S O O J O K n

Example 2: , ¶ P V X U H W K D
wage proposals are also fair for a person

/ m k Q J N K { Q J S K s L a n O r j N g y L A s I have capable of. Salary is not the
nh © Wi v y B L W { L t o i đ L A Q W u P O j m B s k important thing for me. What I
h Ý. need to find is an opportunity.

Phân tích VD2: k \ không ph í là câu
tr +l á hay. Rõ ràng câu tr +l á này s E có
l k i cho nhà tuy k d m g và b -t l k i v á b) n.
Ch ; n g l E b) n không mu Y Q ý c t k + O ñ i Q J
x q Q J ý i Q J F K R W j L m i n h Q n h u ý F
sao?

Analysis Ex 2: This is not a good
answer. Obviously this answer will be
beneficial to employers and to your
disadvantage. Do you want to pay
salary suitable for your talent?

Ngoài ra, vi 0 b) n c / n O j P W L h i d y
ph W g v - n là nghiên c q u m q F O ñ i Q J S
bi 0 trong ngành ngh I c a b) Q ý k c
O m g c o n s Y P u Q K Q n g h s I

In addition, you need to do before the
interview is to researsh salary
Spkevalent in your industry to estimate
their numbers should ask.

**44. B ý Q F y t m ó c tiêu cho bu ừ
ph 0 g v 0 này không?**

**44. Do you set up a forcus for this
interview?**

Tr ỉ l á:

Answer:

Ch c ch 3 Q O j F y 7 { L m C X i e u Q ý »
cho nh ó g công vi ẽ trong ngày. Hôm
nay l ý là công vi ẽ cho c s c u Ý F i y á
P u Q K W { t L m ý c t i e u ý o a o nh © là
mình ph s L Y q u a vòng ph 0 g v 0 và
ph s ph © Q u y n 0 mình vì m é F W L r X ý y

Yes, it certainly. I always set forcus for
tasks everyday. Today is the job for his
whole life, I have placed my highest
forcus is to pass the interview and have
hardly strive for this forcus.

**45. Ngoài xin vi ẽ ã ý k \ ý Q F z Q ý
n ý h x V k ã h ó Q J Q k L Q j R "**

**45. Are you still applying in other
banks?**

Tr ỉ l á:

Answer:

(Tr +l á cho câu h W này. B) n h ỹ xem
thêm ± T (, A E) <

(Reply to this question. You should see
more - HERE)

**46. B ý có câu h 0 nào cho chúng tôi
không?**

46. Do you have any question for us?

Tr ỉ l á:

Answer:

Phân tích: H ỹ t 5 n d m Q J F i K a L Q j
th Khi 0 s y nhi 0 thành c a mình v á
công vi 0! H ỹ h W nhà tuy k d m g ít

Analysis: Take advantage of this
opportunity to express their enthusiasm
for job! Ask your employer for at least a

nhất mà câu, có thể là vì lịch Gýaphúc
lịch kỷ niệm và thể gian làm vì «
. K { Q J Q r Q Q y L 3. K S y Q J + W
lệ t t c + các câu h W c a t o i r [L ' K R
3. K { Q J W { L N K { W a o F y ' F k

Ví dụ

- Tôi có phải làm việc vào chiều ngày
thứ bảy không?
- Tôi có thể làm việc ngay khi bàn
giao xong công việc ở công ty hiện
tại không?
- Tôi muốn mô tả công việc
của mình ứng tuyển.

47. Bạn nghĩ gì về vị trí này,
bạn sẽ ứng tuyển không?

(Câu hỏi W W ñ y Q J W

- Bạn hãy nêu kế hoạch công việc của bạn
nếu trúng tuyển vị trí này.)

Trả lời:

Như bạn thấy, ứng tuyển vị trí này tiên tôi
muốn được biết là nên vẽ ra một kế
hoạch để làm tốt công việc giao
với khách hàng phía ngân hàng.

48. Bạn sẽ làm gì nếu không trúng
tuyển vị trí này?

Trả lời:

Ví dụ 1

7 { L y m h h F m y 3 7 u P G N h a
công việc phù hợp là một hành trình dài
ý chí kiên trì và thu hút khách hàng. Tôi
tôi vẫn sẽ tiếp tục tìm kiếm cơ hội
ở các ngân hàng khác.

Tôi sẽ làm việc ngay hôm nay, ghi chú lại

sentence, probably on welfare,
conditions and working time ...; Do not
V D \ 3 1 R K H V K H D Q V
T X H V W L R Q V ' R U 3 1 R
D W D O O '

Example:

- Do I have to work on Saturday
afternoon?
- Can I start to work immediately after
handover done my current work at
company?
- I want to know more detail about
this application?

47. What do you think if you are
applied this position?

(The same question:

- Please make working plan if you are
applied for this position.)

Answer:

, I , D P D S S O L H G W K H
is making out a plan to do well assign
tasks by the description of the bank.

48. What will you do if you don't get
this job?

Answer:

Example 1

I have defined that 3) L Q G D V X L
is a long journey full of thorns and
F K D O O . H Q u e r y W i l l continue to
find their opportunities in other banks.

, I O O E H K R P H W R G D \
questions ± the answers, self-

nhân viên bị gặp khó khăn và gặp thử thách. Đôi khi, bạn phải mỉm cười để vượt qua trở ngại và đạt được thành công.

Ví dụ

Tôi biết rằng mình kém 1 chút may mắn nhưng tôi đã cố gắng hết sức để vượt qua những thử thách và đạt được thành công. Hôm nay tôi rất vui mừng vì đã được phỏng vấn tại đây. Tôi nghĩ rằng đây là một cơ hội quý giá. Hy vọng rằng sau này tôi có thể gặp lại quý anh chị ở đây. Tôi rất cảm ơn và kính chào.

50. Theo bạn trong cuộc phỏng vấn hôm nay tỷ lệ thành công của bạn là bao nhiêu?

Trả lời:

Phân tích: Nếu bạn trả lời về vấn đề này thì chứng tỏ bạn không tự tin về năng lực của mình trả lời cho buổi phỏng vấn và ngày hôm nay. Họ sẽ nghĩ bạn trả lời là 100% thì lại là một câu trả lời quá tự tin vào bản thân mình.

Cho dù bạn trả lời hay hay không thì những câu hỏi trong buổi phỏng vấn, về câu hỏi này, bạn nên trả lời một cách khoảng 70% - 99%. Tránh việc trả lời một câu hỏi phỏng vấn một cách quá tự tin hoặc quá nhút nhát. Hãy thử cách trả lời của bạn mà thôi!

kept smiling and calm before all difficulties and challenges. Sometimes, a smile to give you success.

For example

I will tell myself that I least a little luck. I will meet and talk with you, an interview today really helped me a lot of valuable experience. Hopefully later I can see employers & candidates.

50. According to you, how much is your success rate in this interview today?

Answer:

Analysis: If you answered with a lower rate than prove you are not confident with your responses in this interview today. Or if your answer is 100%, meaning you have too confident in yourself.

Whether you had good or bad answer for interview questions, with this question, you should answer a rate of about 70% - 99%. Of course this is only a course and test your answer way!

3 + 14 & 8 + 0, 3 + 01 * 19 = 4, 3 9 è

PART 4: PROFESSIONAL INTERVIEWING QUESTIONS

Chapter 1: Interview questions for Bank Teller position

Danh sách câu hỏi	Khả năng
KIẾN THỨC CHUNG	
1. Giao dịch viên cần có những kỹ năng nào?	80%
2. Bằng cách nào bạn sẽ lôi kéo khách hàng sử dụng sản phẩm của ngân hàng mình?	60%
3. Bạn sẽ liên hệ với khách hàng tiếp thị sản phẩm/dịch vụ của ngân hàng qua những kênh nào?	35%
4. Khi đang mở tài khoản ATM của ngân hàng X, nếu bạn tiếp thị khách hàng này mở thêm tài khoản ATM của ngân hàng mình thì bạn sẽ làm thế nào?	40%
5. Bạn sẽ rút tiền gửi tiết kiệm 1 triệu, 1 năm của khách hàng nào?	28%
6. Một nhân viên bán hàng không theo dõi quá trình kiểm tra nhân viên quĩ, sau khi nhân viên quĩ kiểm tra thì thấy thiếu sót và thông báo cho khách hàng biết. Khách hàng không chịu nhận tiền của mình thì nhân viên rút tiền ngân hàng n p, sau khi NV quĩ gửi thích mà khách hàng không ký. Nếu bạn là nhân viên quĩ thì sẽ xử lý như thế nào?	30%
7. Một khách hàng đang tiếp thị NH và tiếp thị y nh n ti n cu i ngày h quay l i và nói s ti . GDV có ki m qu thì th y không th a qu , GDV gi i thích ti n. Vì s ti n này nh lý b ng cách l y ti cho k cho h ra v . H i: 1- Bạn nh nào v cách x lý c a GDV này? 2- Cách x lý này có n ngân hàng không? 3- Em s x lý tình hu nào?	25%
8. Khách hàng ngân hàng mở v l i mà giao dịch viên nh m l n gây ra, bạn không h bi t v l i c a giao dịch viên. Bạn sẽ xử lý	25%

tình huống	
9. Ngân hàng rút toàn bộ số tiền gửi sang ngân hàng khác vì mục lãi suất làm thế gì và tại sao?	45%
10. Ngân giao dịch tại quầy giao dịch của em, em có nói chuyện ưu tiên em bắt chuyện với khách là gì?	15%
11. Ngoài ngân tuyển ngân hàng MB bạn còn ngân tuyển ngân hàng nào nữa không?	70%
12. Nếu có 3 ngân hàng cùng gửi (MB) thì em sẽ chọn ngân hàng nào?	50%
13. Lãi suất là gì? Lãi suất có 5% QK để gửi tiết kiệm hay 5% W gửi ngân hàng?	10%
KIẾN THỨC CHUNG	
14. Có bao nhiêu loại tài khoản ngân hàng mà bạn biết?	10%
15. Trong hình thức toán ngân hàng tài khoản có mấy loại: 7, 8, 9, 10?	6%
16. Trong báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo thu nhập) của một ngân hàng, theo bạn chỉ tiêu nào là quan trọng nhất? Vì sao?	20%
17. Sự khác biệt giữa Doanh thu và Thu nhập là gì?	10%
18. Chi phí là gì? Có những loại chi phí nào?	10%
19. Vì sao một ngân hàng hôm nay lại ngừng ngày mai?	12%
20. Séc là gì?	18%
21. Phân biệt giữa séc và hối phiếu?	18%
22. Bạn có biết gì về nhân	22%

Ồ Ồ

KIẾN THỨC CHUNG

GENERAL KNOWLEDGE

1. Giao dịch viên cần có những kỹ năng gì?

1. Which skills does a bank teller need? Which is the most important?

Trả lời:

Answer:

Giao d ễ h viên là nhân viên luôn ph ậ t i ậ
xúc v ậ L N K i F K K q i ậ J Q ậ K R Y
íng x ậ c ậ ngân hàng b ậ v ậ GDV c ậ có
nh ớng k ậ Q Q J Q K m

Bank teller always have contact with the customers, representing the behaving culture of bank so they need skills such as:

- K û Q Q J J L P D R g W L ã - Communication skill
- K û Q Q J W U u Q K t E i j h W K X \ ã Presentating skill
- K û Q Q J ÿ j P S K i Q W g K m k Q J - O Negotiation skill

Trong các k u Q Q J W Uk Q Q W Q K U J
ti ã, íng x ã là quan tr Ñg nh © do GDV
ph § s ãđ éng nhi ã nh © W Ô L W m r
g ã ti ã t ¥ NH ý ãm Ñ l ía tu ù, tính cách,
G R ý y là ã Ç Y X L O z Q J N K i F,
v s D O z Q J N K i F K ý ã Q c í ch ý ã ã trí,
khi ã X Q Q G D V F ã

On the above skills, communication skill is the most important skill, because the teller uses it most. The bank is variable at age, personality, so ³WR SOHI Kōkin Customer, to satisfy going out F X V W R Pa He Uaffected by behavior, natural aptitude for speech of tellers.

2. Bằng cách nào bạn sẽ lôi kéo khách hàng sử dụng sản phẩm của ngân hàng mình?

2. How do you attract more customers to use the products and services of your bank?

Tr ̣l ă:

Answer:

Chôi kéo khách hàng sẽ đáng thêm số tiền
phần của ngân hàng mình thì tôi sẽ Áp dụng:

In order to attract the customer to use
PRUH EDQNIV SURGXFW

- Check the quality of the product/service of competitor; thereby consult more demand of customer.
- Point out the advantages and utilities that they will receive
- Make curiosity and excitement from the customers, make they feel need to learn about products/services of the bank.
- By the gifts, scratch cards, coupons ticket ... to attract the customers to use new products.

3. Bạn sẽ liên hệ với khách hàng qua những kênh nào?

3. How do you will contact customers for marketing products/services of bank?

Trả lời:

Answer:

Tôi sẽ liên hệ khách hàng qua các kênh:

I will contact customers via the channels:

- 1- Qua Điện thoại
- 2- Qua Email
- 3- Qua mạng internet (Mạng xã hội, diễn đàn, blog, nhóm Facebook, website ...)
- 4- Qua hẹn gặp trực tiếp
- 5- Qua hẹn gặp gián tiếp
- 6- Qua tài liệu quảng cáo

- 1- Over the phone
- 2- Via Email
- 3- Through the internet (social networking, forums, news ...)
- 4- Through direct appointment
- 5- Through indirect appointment
- 6- Through brochures/advertising

4. Khách hàng đang dùng thẻ ATM của ngân hàng X, nếu bạn tiếp cận khách hàng này muốn thêm thẻ ATM của ngân hàng mình thì bạn sẽ làm thế nào?

4. Customers are using an ATM card of bank X, if you want to convince this customer to open additional ATM card at our bank. So how do you do?

Trả lời:

Answer:

Trước tiên tôi cần tìm hiểu các ưu điểm - nhược điểm - yếu điểm của sản phẩm thẻ ATM của ngân hàng mình và của ngân hàng X

First, I need to understand carefully the features + strength points + weakness points of the product of ATM card of my bank and bank X

Đặc biệt là ưu điểm của thẻ ATM cho khách hàng. Tôi sẽ nhấn mạnh những ưu điểm của sản phẩm thẻ ATM của ngân hàng mình và nêu rõ những hạn chế của thẻ ATM của ngân hàng X kia.

Then, when marketing product ATM card to the customer. I will emphasize the strength points of the product of ATM card and clearly review the limitations on ATM card of bank X.

Nếu ngân hàng mình thu phí liên minh thẻ khác với ngân hàng X, đây là một yếu tố cần khai thác; ngược lại nên thêm 1 thẻ ATM tại các địa điểm ngân hàng chúng tôi; ví dụ như sân bay hoặc một nơi công cộng mà khách hàng có thể sử dụng.

If our bank card is in a card alliance with bank X, this will be a factor to be exploited; 3, WKLQN \RX VKF ATM card of our bank; have you ever got WKH EDQN TV \$70 FDU airport or a public place that, while you

giống quy định của Ngân hàng
nghiên cứu.

the funding staff to learn from
experience?

Trả lời:

% 1: Nhân viên quĩ phĩ xin lỗi KH
Y u ý m V D L N K h A K K t K Q
dối quá trình ki ợp ỹ.

% 2: Nhân viên quĩ s Á th ã ki ợp
ỹ ỹ l ỹ b ỹ g tay bó ti ỹ b ỹ thi ỹ X Y j
cho KH ki ợp tra l ỹ. Gi ỹ thích và m ỹ
KH ký vào biên b ỹ.

% 3: N ỹ KH v ã không ch ỹ thì
m ỹ KH xem l ỹ camera theo dõi quá
trình thu ti ỹ m ỹ W ỹ s ỹ cho phép,
giám sát c ỹ Ph ỹ W U i F K ỹ m ỹ r ỹ.

% 4: N ỹ ch ỹ ng may Camera h ỹ g
ho ỹ không ghi rõ hình thì ch ỹ còn cách
W K m k ỹ g v ỹ KH ho ỹ nh ỹ á ph ỹ
W U i F K ỹ s ỹ g ỹ h ỹ ã ỹ ã

Answer:

Step 1: Funding staff must apologize
for his fault because he did not
remind the customer to monitor the
counting process.

Step 2: Funding staff will try
counting bundle of money are missed
and give the customer check.
Explained to the customer and invited
they sign the record.

Step 3: If the customer does not
accept, the staff need invite they
review camera to monitor cash
collection process under license, in
charge of supervision of transaction
point for clarification.

Step 4: If the camera accidentally
corrupted or does not specify, the
only way is to negotiate with the
customer or ask the supervisor to
arbitrate.

7. & y N K i F K j Q j V D N K L O Q K W A L
t ỹ N H v ỹ t i V i Q ỹ m N ỹ J ỹ nh ỹ
ti ỹ Q 1 K m j Q ỹ A cu ỹ Ngày h ỹ Quay
l ỹ và nói s ỹ ti ỹ Q * ' 9 ỹ m D N K j Q
ỹ ỹ G D V có ki ợp qu ỹ thì th ỹ
không th ỹ ỹ qu ỹ G D V gi ỹ thích
Q k m Q N K i F K j Q j ỹ m W ỹ R ỹ g và
F m Q j T X ỹ A M O F K m Q j ỹ ỹ ti ỹ A.
V i s ỹ ti ỹ A này nh ỹ Ôn ỹ G D V này
ỹ j Q K [ã lý b ỹ g cách l ỹ ti ỹ A tui
ỹ m D K R N K i F K j Q j ỹ ỹ ỹ Cho h ỹ ã
ra v ỹ A

H ỹ

7. A customer after receive money
from the bank, left in the
moring, has signed the receipt.
But end of day he came back
and said that the teller did not
pay enough money. The teller
checked that funds are enough,
but the customer has spoke
loudly and determined not to
get enough money. Because of
the small amount of money and
the teller had solved by give
money from her pocket to the

1- Bạn nghĩ sao về cách xử lý của GDV này?

customer and let them leave.

2- Cách xử lý này có giúp ngân hàng không?

Question:

1- How do you comment about the solution of teller?

3- Em sẽ xử lý tình huống này như thế nào?

2- How this behavior affected the bank?

3- How do you handle with this situation?

Trả lời:

Answer:

1- **Nhận xét:** Cách xử lý của nhân viên ngân hàng này là đúng đắn và phù hợp với quy định của ngân hàng. Việc xử lý này giúp bảo vệ quyền lợi của khách hàng và duy trì uy tín của ngân hàng.

1- **Comments:** This is a good solution of the teller who lack of professional confidence and professional knowledge.

If the teller checks treasury and find no excess funds, the fault can certainly be errors on the customer.

2- **Cách xử lý này có giúp ngân hàng không?** Cách xử lý này giúp ngân hàng duy trì uy tín và bảo vệ quyền lợi của khách hàng. Việc xử lý này cũng giúp ngân hàng tránh được các rủi ro về tài chính.

2- **This behavior seems to help customer anger but will worsen the bank's image** in eyes of the others (witness this story).

Việc GDV làm sai sót trong việc giao tiền cho khách hàng là một lỗi lầm nghiêm trọng. Việc xử lý này giúp ngân hàng tránh được các rủi ro về tài chính và duy trì uy tín của ngân hàng. Việc xử lý này cũng giúp ngân hàng tránh được các rủi ro về pháp lý.

The teller pocket money given to the customer is a mistake, the amount of money the teller give to the customer is very small but the reputation of bank has enormously affected in this situation.

3- **Cách xử lý của tôi:**

3- **My solution:**

% 1: Tôi sẽ mời khách hàng vào phòng làm việc, tiếp xúc và lắng nghe ý kiến của khách hàng. Sau đó, tôi sẽ giải thích và xin lỗi khách hàng. Cuối cùng, tôi sẽ đề xuất một giải pháp để giải quyết vấn đề.

Step 1: I will actively invite customers into a guest room, warmly receipt, to temporarily appease the anger of their travel, avoid make attention with other

% 2: Tôi sẽ xem xét lại toàn bộ quy trình giao dịch để tránh xảy ra sự cố tương tự.

quy trình FIFO xem rồi đã khâu nào, ngân hàng hay khách hàng.

% 3: Nếu lỗi phía ngân hàng, tôi sẽ không thể nhận lỗi mà chỉ cho khách hàng thấy lỗi. Ông không thể thêm cho khách hàng món quà. Nếu không, tôi xin lỗi khách hàng và xin lỗi.

Nếu lỗi phía khách hàng, tôi sẽ thêm khách hàng và xin lỗi. Tôi không thể hiểu được tâm trạng của anh. Tôi nghĩ anh thích mua sắm. Tôi nghĩ anh vào giờ nghỉ trưa, quy trình không có sai sót nên vậy. Tôi nghĩ anh không thể gì quy định. Tôi nghĩ anh thì 1 + 1 = 2. Tôi nghĩ anh không thể tâm và sẽ nghĩ đến việc này. Tôi nghĩ anh sẽ nghĩ đến việc này. Tôi nghĩ anh sẽ nghĩ đến việc này. Tôi nghĩ anh sẽ nghĩ đến việc này.

8. Khách gọi đến ngân hàng mà giao dịch viên nhận nhầm tiền, bạn không biết lỗi ở đâu, bạn sẽ xử lý tình huống này như thế nào?

Trả lời:

% 1: Vì đây là lỗi của ngân hàng, tôi sẽ xin lỗi khách hàng và mời họ đến ngân hàng để giải quyết. Tôi sẽ xin lỗi khách hàng và mời họ đến ngân hàng để giải quyết.

customers.

Step 2: I will review all entire process, entries, to see error in what stage, cause from bank or customer.

Step 3: If the error by the bank, I will not admit error, but only show the customer that this is due to objective reasons and then offered customers a gift (key hook, raincoat, umbrella, discount ticket ...) and apologized to the customer for this inconvenience.

If the error by the customer, I will ask they about their journey to come here, show interest by gestures of kindness. Next, I will try to explain that because they had signed the receipt, the bank's process also shows no errors and there no reason we can solve. But in emotionally, the bank also thank to customer has interested in and use services of banks, so banks would give customer a gift (key hook, raincoat, umbrella, discount ticket ...).

8. The customer calls to the bank for the fault caused by a bank teller, you did not know about the fault. How could you handle this problem?

Answer:

Step 1: Firstly, I will advise the customer calm down and invite him/her to go to the bank to clarify

the fault.

% 2: Tôi s Áliên h Ęc các GDV
cùng qu « Ỡ[i F hĩ xem l ũ là c ẽ
ai, nguyên nhân t ỹ k X

Step 2: I will contact the tellers in the counter to determine who made this fault from where.

% ñ 3: (Gi YQ J Q K ñ Fui/F k
Câu 7 gtrên)

Step 3: (Same how to deal with in Question 7 above)

9. Khi có 1 khách V, 3 ã ngân hàng
rút toàn b Ýs Ồti ã g ãĩL Ỗsang
ngân hàng khác v ß m íc lãi su Ồ
FDR Kk Qầĩm ã ãĩ Qj R Gĩ ó
vĩNKiFK Ỗy O

- 9. When a VIP guest to the bank to withdraw all the money to send to other banks with higher interest rates, what would you do to retain that customer?**

Tr ๙1 ấ:

Cgi ó khách hàng l ¥, tôi s Áphân
tích cho khách hàng th ©: Lãi su ©
cao ch í là m Ý ph « quy Á l ệ mà
1 + ýPI ã cho KH, ngoài ra còn là
s ỗ T XQW kKK P V y W các d ề h v é
khác ý© hoa 20/10, 8/3; quà t ừ g
sinh nh 5 c « KH, các phi © quà
t ừ g, b YF W K P QW ừ g, kh ể cào
gi + m giá, quay s Ymay m 7Q « và
các quy Á l ệ L N KFI P j . + ým c
K ể g ữ ngân hàng mình.

Answer:

In order to retain customers, I will analyze the situation to show them that: High interest rates interest is only one part of benefit that the bank gave to customers, these are many carings from other services (*I.e corona 20/10, 8/3; birthday gifts, gift ticket, lucky draws ticket, scratch ticket, sale off ticket, lucky draw ...*), and other benefits that the customers are entitled at bank.

10. . KL . + ÿÃ giao d ãh t ¥ qu ợ
giao d ãh c ãh em, em có nói
chuy ãh v ßLNKí FK NK{ QI " & k Xýu
tiên em b 3t chuy ãh v ß h Ñ ãh Áa gì?

- 10. Do you talk to customers when they go to your counter? What the first sentence do you start talking to them?**

Tr ๙1 ấ:

Khách hàng ý m ãỷv ß ngân hàng
ch ƚ ch ʒ h Ñ Ánu Ō ti Ấ chuy ĩ và
bày t Ónhu c Ƶ v ß b ©k ăm Ý nhân
viên ngân hàng nào.

GDV c « ch ě ŷng b ʔ chuy 𐄡 và
h Ó K D O «diênXmàyem h ÓKH

Answer:

When the customers come to the bank, surely they want to speak and express their demands with any bank staff.

Bank teller should actively start a conversation and ask. The first thing I would ask the customers is: $3 + H O O F$

là: "May I help you sir. What do you need to
cháu có thể giúp gì cho bác. Bác có
nhu cầu làm gì?"

(Câu hỏi phỏng vấn nhân viên giao dịch vào
MB tháng 8/2011) (MB Bank teller interview question on
August 2011)

**11. Ngoài phần ứng dụng ngân hàng MB
bạn còn ứng dụng ngân hàng
nào khác không?**

**11. Do you applying in another
bank when you are applying to
MB bank?**

Trả lời:

Bạn có thể chọn trả lời bằng 1 trong 2
phản hồi sau đây để làm hài lòng
nhà tuyển dụng:

Ví dụ 1

MB là ngân hàng đầu tiên tôi ứng dụng và
hiện tại tôi vẫn chưa ứng dụng ở bất kỳ ngân hàng
khác.

(Ví dụ thứ 2 là b) Tôi đã ứng dụng tại
WKB, QIL, QJR, NKF

Ví dụ 2

Ngoài ứng dụng vào MB, tôi hiện còn
ứng dụng tại 2 ngân hàng khác nữa.
Tuy nhiên, MB vẫn luôn là lựa chọn số 1
của tôi vì MB có môi trường làm việc tốt và
tôi ứng dụng thêm 2 ngân hàng khác là
nhằm để không bỏ lỡ cơ hội thăng tiến và
cải thiện kỹ năng của mình.

(Ví dụ thứ 3 là hiện tại tôi đang ứng dụng tại 9, 10
ngân hàng khác nữa) QJK, QKJ, NKF, QM, KLF
2 ngân hàng khác nữa thôi!

Answer:

You can choose to respond in 1 of 2 of
the following feedbacks will be
reasonable and pleased the interviewer:

Example 1

MB is the first bank I am applying to and
now I have not applied in another bank.

(For the truth is you never applying more
anywhere else!)

Example 2

I am now also being applied in two banks
outside applying to MB. However, MB
has always been my priority. I am
applying at two other banks in order to
not miss the opportunity of time and
because I have graduated and are living
with my parents' wages.

(For the truth is you are applying at 9, 10
other banks they should said only be 1, 2
other banks only!)

**12. Nếu có 3 ngân hàng cùng gọi
bạn thì bạn sẽ chọn ngân hàng
nào?**

**12. If all 3 have the same call to the
bank (included MB) invited me
to work then I will choose the
bank?**

Trắc nghiệm:

Tất nhiên tôi sẽ chọn MB, ngay từ khi bắt đầu gửi hồ sơ xin việc tuy nhiên tôi đã được xác định rằng tôi phải làm việc trong MB. Tôi ấn tượng bởi các thương hiệu, hình ảnh, tác phong chuyên nghiệp của MB và rất mong muốn được làm việc trong môi trường như vậy.

Answer:

Of course I would choose MB, right from the start sending CVs to recruitment, I have been determined that I must work in MB. I am impressed by brand names, pictures, and professional of the MB and looks forward to working under a work environment like that.

13. Lạm phát là gì? Lạm phát có ảnh hưởng gì tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng?

13. What is the Inflation? Inflation may affect the business activities of banks?

Trắc nghiệm:

Lạm phát là tình trạng tổng mức giá cả hàng hóa và dịch vụ trong nền kinh tế tăng lên theo thời gian. Trong nền kinh tế lạm phát là sự giảm sút giá trị tiền tệ theo thời gian. Khi so sánh với các nền kinh tế khác thì lạm phát là sự phá giá của đồng tiền so với các đồng tiền khác.

Answer:

Inflation is the rate at which the general level of prices for goods and services has increased over time. In an economy, inflation is a loss of market value or lower purchasing power of money. When compared with other economies, inflation is the devaluation of the currency against other currencies.

1. Nguyên nhân của lạm phát

The impact of inflation

Lạm phát làm giảm sức mua của đồng tiền, áp lực lên nền kinh tế. Ngân hàng phải thực hiện các biện pháp để chống lại lạm phát. Khi lạm phát tăng, ngân hàng sẽ tăng lãi suất để giảm bớt nhu cầu vay vốn. Điều này giúp giảm bớt áp lực lạm phát.

Inflation reduces the purchasing power of domestic currency, putting pressure on banks forced the central bank must set out the policy to monetary tightening, inflation as well as the mobilization of capital into banks (forcing the banks raise interest rates start to rise) but also affect lending activity (force banks raise lending rates to ensure adequate operating profit).

Ngoài ra, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng để huy động vốn cũng là một nguyên nhân gây ra lạm phát.

If inflation tends to rise in the long run, banks compete for mobilization will

Ý lãi cho vay lên cao; khi các DN vay và gặp khó khăn, các khoản nợ xấu tăng, rủi ro tín dụng xảy ra đối với ngân hàng.

gradually push the interest rates on loans and high loan companies that fall into difficulties, bad debts rise and occurs on the credit risk for banks.

KIẾN THỨC CHUYÊN NGHIỆP

PROFESSIONAL KNOWLEDGE

(Từ câu 14 đến câu 16: Phỏng vấn tại Ngân hàng Bắc Á khu vực miền Bắc)

(From question 14 to question 16: Interviewing questions at Northern Bank, North regional)

14. Có bao nhiêu loại tài khoản ngân hàng mà bạn biết?

14. How many types of bank account do you know?

Trả lời:

Answer:

Có rất nhiều loại tài khoản ngân hàng

Various types of bank accounts are:

- Tài khoản tiết kiệm
- Tài khoản tích lũy
- Tài khoản thanh toán
- Tài khoản chung
- Tài khoản riêng
- Tài khoản vãng lai
- Tài khoản vay thấu chi

- Deposit account
- Savings account
- Payment account
- Sole accounts
- Joint accounts
- Current account
- Overdraft loan account

15. Trong hệ thống kế toán ngân hàng tài khoản có mấy loại: 7, 8, 9, 10?

15. accounts: 7, 8, 9, 10?

Trả lời:

Answer:

Có 9 loại!

There are 9 types!

Kính gửi cho câu hỏi này. Bạn hãy xem thêm - [T](#)

(To answer this question. You should see more - [HERE](#))

16. Trong báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo thu nhập) của một ngân hàng, theo bạn chỉ tiêu nào là quan trọng nhất? Vì sao?

16. What is the most important account index in Income statement of a bank? And why?

Trắc nghiệm:

NHTM là loại hình doanh nghiệp hoạt động vì mục tiêu cùng là lợi nhuận, do vậy chỉ tiêu quan trọng nhất theo tôi là: **doanh thu thuần hoạt động kinh doanh và chi phí hoạt động kinh doanh** và **lợi nhuận trước thuế** của các ngân hàng.

Trong doanh thu chủ yếu của ngân hàng là từ việc cung cấp dịch vụ và cho vay; chi phí của ngân hàng chủ yếu là chi phí lãi vay và khấu hao.

Qua báo cáo thu nhập 2 tháng liên tiếp, ta có thể biết rằng doanh thu tăng, nhưng chi phí tăng nhanh hơn doanh thu, do vậy lợi nhuận giảm. Nguyên nhân là do chi phí mà ngân hàng phải chịu và áp lực từ việc tăng lãi suất cho vay ra sao qua đó ảnh hưởng đến chi phí hoạt động kinh doanh.

Tổ chức quản lý các khoản chi phí là điều rất khó khăn cho các ngân hàng, đặc biệt là trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế. Các ngân hàng cần phải có các biện pháp khai thác hiệu quả, đồng thời giảm chi phí hoạt động kinh doanh.

17. Sự khác biệt giữa Doanh thu và Thu nhập là gì?

Trắc nghiệm:**Answer:**

Banks operate for the purpose of profit, so the most important target is: **Net revenue from operating activities and operating expenses**. These two targets

have the decisive for WKH EDQN V SURILW

In particular, major revenue of banks is came from services and lending; lending bank's cost is primarily the cost of raising capital and promotion.

Through the income statement second consecutive time, we can know the ability to extend credit, a bank's market share through growth in net revenue. Or understanding the cost that banks subjected to pressure from raising capital through increased speed of business costs.

Growth rate of net revenue growth exce HG WKH FRVW V LV D JRR

indicating that banks are growing and profitable. In contrast, banks are having problems, either from the competition or the difficulty of the economy. This requires banks to take measures to implement products and services, diversify, or cut the costly expenses in the current inefficient to reduce business costs.

17. What are the differences between Revenue and Income?

Answer:

Doanh thu là Tổng doanh số bán hàng (quy ra tiền) trong một kỳ. Trong kỳ, doanh thu được ghi nhận khi hàng hóa đã được bán cho khách hàng và quyền lợi về hàng hóa đã chuyển giao cho khách hàng.

Revenue is the total amount of sales (in money) that a company has for the particular period.

Thu nhập là số tiền còn lại sau khi trừ Tổng doanh số bán hàng trừ đi các chi phí và thuế. Thu nhập được ghi nhận khi hàng hóa đã được bán cho khách hàng và quyền lợi về hàng hóa đã chuyển giao cho khách hàng.

Income is the amount left after the expenses have been subtracted from the Revenue for a particular period.

18. Cổ tức là gì? Có những loại cổ tức nào?

18. What do you mean by dividends? How many kinds of dividends?

Trả lời:

Cổ tức là một phần lợi nhuận sau thuế chia cho các cổ đông của công ty cổ phần.

Answer:

Dividend is a part of Return after tax divided for shareholders in a joint stock company

Có 2 loại cổ tức:

There are two types of dividends:

- Cổ tức trả bằng tiền mặt
- Cổ tức trả bằng cổ phiếu

- Dividends paid in money
- Dividends in stocks.

19. Vì sao một đồng xu hôm nay lại đáng giá hơn một đồng xu ngày mai?

19. Why a coin today valuable than a coin in the future?

Trả lời:

Thực tiễn cho thấy, một đồng xu hôm nay đáng giá hơn một đồng xu ngày mai vì có ba nguyên nhân sau đây:

Answer:

Financial practices set forth: A coin today worth more than a coin in the future, for three reasons:

- Doanh thu của đồng xu hôm nay cao hơn đồng xu ngày mai.
- Rủi ro của đồng xu hôm nay cao hơn đồng xu ngày mai.
- Doanh thu của đồng xu hôm nay cao hơn đồng xu ngày mai.

- Because inflation makes currency to be devalued.
- Due to the risk of economic life and social relations.
- Do investment opportunities to make a coin today to tomorrow if so, apart from the charge there is interest generated by itself, also a fellow in the future is still a contract only.

Ö Thắc mắc này cho thấy tiền có giá trị thời gian (*time value*). Lãi suất chính là số tỷ lệ giá trị thời gian của tiền.

Ö This fact shows that the monetary value of time (*time value*). The interest rate is a measure of the time value of money.

20. Séc là gì?

20. What is a Cheque?

Trắc nghiệm:

Answer:

Séc là mệnh lệnh của chủ tài khoản, ra lệnh cho ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình để thanh toán cho người nhận. Trên séc có ghi tên người nhận: Trích theo lệnh của chủ tài khoản hoặc trả tiền mặt. Séc có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Cheque is an order paper drawn by the account holder, orders a bank withdraw funds from his account to pay on demand for the payee: Pay on demand of him, or pay a specified money, by money or transfer.

21. Phân biệt giấy séc và hối phi?

21. What are the differences between a cheque and a draft?

Trắc nghiệm:

Answer:

3/4 Về khái niệm:

3/4 In concept:

- Hối phi là giấy do người bán hàng phát hành để yêu cầu người mua hàng thanh toán (chuyển khoản hoặc tiền mặt) cho người bán hàng.
- Séc là chứng từ do chủ tài khoản (chủ tài khoản séc) phát hành để yêu cầu ngân hàng thanh toán (chuyển khoản hoặc tiền mặt) cho người nhận.

- Bills of exchange issued by the seller to the buyer demanding money (*buyer/importer*).
- Check the documents by the buyer (*owner checking account*) released to the seller, supplier or to withdraw cash

3/4 Về hình thức:

3/4 In form:

- Hối phi là chứng từ do người bán hàng phát hành để yêu cầu người mua hàng thanh toán (chuyển khoản hoặc tiền mặt) cho người bán hàng. Hối phi có thể được lập thành 1 hoặc nhiều bản, mỗi bản có giá trị bằng nhau, mỗi bản có giá trị bằng nhau và có giá trị bằng nhau.
- Séc là mệnh lệnh của chủ tài khoản, ra lệnh cho ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình để thanh toán cho người nhận. Séc có thể thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

- A draft in text, by the legal persons and entities to self decide. Drafts can be made in one or more (*usually 2 copies*), each of which is numbered and has the same value.
- Cheque is a paper document, has printed as a sample of the bank, divided into two parts with

rá, g xP 3 Ồ X J V p Ồ J ấ p hát
K j Q K O m X Y j {ph k k t @ h
r ẻ) ỳ Ớ W U D R ấ k ẻ K ồ m

3/4 V ấ ấ h ấ thanh toán

- H Ồ phi ấ có k ấ h ấ tr ấ ti ấ ph ế
thu Ỡ Y j R ấ h ấ ph ấ lu ấ cho
t ầ ng lo ấ h Ồ phi ấ mà không ph ế
thu Ỡ vào ph ấ Y L ấ N K { Q J
hành.
- Séc có tính ch ồ th ấ h ấ t ấ t ấ séc
ch ấ có giá tr ấ T X \ ầ ấ ti ấ t ầ ấ
còn th ấ h ấ hi ấ l ấ ấ v ấ séc
W K ấ i Q j T ấ h ấ hi ấ l ấ c ầ
V p F ấ g m ấ trên t ấ séc, tu ấ thu Ỡ
vào không gian, ph ấ vi và ph ấ
lu ấ W ấ s ấ ấ Q ấ V p W O m X

3/4 3 K m k Q ấ thanh toán

- H Ồ phi ấ X W ấ s ấ ã ấ trong
thanh toán qu ồ t ấ S K m k Q ấ
thanh toán c ầ h Ồ phi ấ s ấ ấ theo
Q ấ tha Q K W ấ O j Q ấ tr ấ
ti ấ /nhà nh ấ kh ầ S K ấ Q J W ấ
nh ể thu) hay ngân hàng S K ấ
th ấ L/C).
- Séc b ấ bu Ỡ ph ấ thanh toán thông
qua ngân hàng, có th ấ là 1 ho ấ 2
ngân hàng.

22. B ấ có bi ấ gì v ấ 3 7 h nh y D hay
không?

Tr ấ ấ:

3 7 h nh ồ D là m Ỡ thu ấ ng ó Ỡ ch ấ công
c ế thanh toán phi ti ấ m ấ, s ấ ã ấ qua h ấ
th ồ g n ồ m ấ g trong m Ỡ ngân hàng ho ấ
g i ấ các ngân hàng. 3 7 h nh ồ D có r ồ
nh i ấ lo ấ khác nhau Q K ấ C ấ k n k -

serrated lines in between to
VHSDUDWH LQFOX
WR VWRUH DQG UH
(the separate) to give the drawee.

3/4 In payment period:

- Draft term pay depends on the
law for each type of bill that does
not depend on the scope and
circulation space.
- Cheque term in nature ie the
check is valid only if converted
into monetary longer valid (for
commercial checks). The validity
of the check is written on the
check, depending on space, range,
and the country where the law of
checks in circulation.

3/4 In payment method:

- Draft is often used in
international payments, payment
method of bills depending on the
payer/importer (Collection
method) or bank (L/C method).
- Cheque is required to pay through
a bank, may be one or two banks.

22. Do you know about 3 3 O D
O R Q ấ \

Answer:

3 3 O D V W L F is a R ấ for the non-
cash payment instruments, using the
network system in a bank or between
banks. 3 3 O D V W L F th ồ R ấ h ấ
different types (such as Debit Card -

Debit Card, Thẻ Tín dụng ±Credit Card, Visa Card, Cash Card « chúng có hình d ¥Q J Q Kĩm 0 Ph ẻ hình ch ónh ±, làm b µg nh ỒĐ ử mã hóa v ỉ d \$ t i tính ã m ¾ sau c ầ th ẻ yCỷñ b µQ J «ỷ ã th ẻ t ¥ các máy ATM (Automated Teller Machine).

& K m k2Q J& k X K Ó L Q J K L Æ S Y é W t Q G é Q J

Chapter 2: Interview questions for Credit position

(Dành cho các v Srí: H_tr ktín d mg/ Tín d mg/ Chuyên viên QHKH/ Chuyên viên Th 1P 5h/
Tái th 1P 5h)

Vị trí nhân viên tín dụng (NVTD) là vị trí phổ biến ở các ngân hàng. NVTD không chỉ có sổ sách mà còn có công việc NVTD cần biết các kỹ thuật về Kế toán doanh nghiệp, phân tích báo cáo tài chính (nếu là NVTD khách hàng doanh nghiệp), cần biết các kỹ thuật về Thanh toán quốc tế (vì có nhu cầu lúc thỉnh thoảng cho vay chi nhánh ở nước ngoài). Ngoài ra, NVTD phải có hiểu biết về Kinh tế vĩ mô và L/C, chuyên môn về TT cho khách hàng). Ngoài ra, NVTD phải có hiểu biết về Kỹ thuật chuyên môn khác như Marketing, Tài trợ đối ngoại...
Về cơ bản, vị trí nhân viên tín dụng liên quan khi thi tuyển vào các ngân hàng tại Việt Nam.

Danh sách câu hỏi		Khả năng trả lời đúng (%)
Kiểm tra kiến thức chung		
1.	Ban hi vọng công việc của mình nhân viên tín dụng?	90%
2.	Theo bạn nhân viên tín dụng cần có những tố chất nào? Tố chất nào là quan trọng nhất?	70%
3.	Ngoài ngân hàng MB bạn còn ngân hàng nào nữa không?	30%
4.	Lạm phát là gì? Lạm phát có những tác động kinh doanh của ngân hàng?	15%
5.	Theo bạn trong tình hình kinh tế xã hội hiện nay (lạm phát, ngân sách, ...), bạn là nhân viên tín dụng bạn sẽ tiếp cận khách hàng nào là chủ yếu?	28%
6.	Là NVTD, bạn sẽ phát triển khách hàng mới như thế nào?	45%
7.	Làm thế nào để bạn quản lý rủi ro tín dụng theo kế hoạch?	32%

c ẽ D Q J k Q *K ẽ Q h b ỹ M (là nhân viên tín d ỡng) v ẽ D S ỹ b S an toàn cho v ẽ vay?	
8. ng th v ho ng ngân n nh ng nhóm ch tiêu nào?	30%
9. c ho ng (s n xu t, kinh doanh) nào b vì c tìm ki m khách hàng c a b n? Vì sao?	20%
10. Hãy nêu nh ng lo i hình r i ro chính trong ho ng ngân hàng? R c là gì?	48%
11. Nh ng d u hi i v i m t khách hàng có bi u hi n ch ỹ và không có kh i v ng h p này, cán b tín d ng s có trách nhi m gì và x nào?	45%
KI N TH C NGHI P V	
A. Lu t	
12. Theo Lu t các TCTD, gi i h i v i m t khách hàng nào?	12%
13. Theo Lu t các TCTD, gi i h i v i nhóm khách hàng nào?	13%
14. o n không?	8%
15. Hãy nêu nh nh pháp lu t v tín d ng và em bi u gì?	24%
16. L i ích c a vi ch b m tài s n là gì?	16%
17. M t tài s n th ch p có th m b o cho nhi hay không?	12%
18. N n vay v S Pháp, quen thân v i công ch công ch ng ký mà không c n ph i có m ký vì bên công ch ng bi t rõ v u b n ng ý cho công ch ng ký y không? B công ch ng ký h n có m t khách hàng không?	10%
19. M t doanh nghi ng s n xu t t i m t Khu công nghi p, có Gi y ch ng nh n quy n s d t t i Khu công nghi p và mu n dùng tài s th ch p vay v n ngân hàng. V y ngân hàng có th ch p nh n tài s n th ch i sao?	19%
B. Cho vay	
20. Quy trình tín d ng có nh c nào?	21%
21.	16%

KkQ Oj FKR YD\ K i F K K j Q J P	
22. ?	15%
23. Lãi suất cho vay c i v i các món vay khác nhau s khác nhau do ph thu c vào y u t gì?	14%
24. Khi th nh cho vay m t khách hàng b n s n nh ng v nào?	55%
25. Khi th i v i m t nhu c u vay v n c a m t doanh nghi p, b n nh ng khía c nh nào?	42%
26. Nên cho vay doanh nghi p c nào? th m nào?	33%
27. Khi th u gì là quan tr ng nh t?	65%
28. Em bi t nh ng lo i s n ph m ti t ki m nào t i ngân hàng?	30%
29. Khách hàng có m t s ti t ki m 1 t ng g i k h n 1 thá n ngày 20 khách hàng có nhu c u xin rút ti n vì m n gì cho khách hàng?	35%
30. Khi th nh cho vay khách hàng doanh nghi u gì là quan tr ng nh t?	65%
31. M t doanh nghi p buôn bán s t thép, tài s n th ch p là 1 t ng, nh ch c vay 70% t c c vay 700 tri nhu c u vay 1 t . Sau khi th nh thì th y doanh nghi p r t t t, kh n c c cao, b n s x lý th nào?	52%
32. Vì sao các ngân hàng ph i phân tích tình hình tài chính khách c khi cho vay?	26%
33. ng cho vay ng n h tài tr cho nh ng nhu c u nào? Ngu n tr n c a các món vay ng n h ng là gì?	22%
34. ng cho vay trung dài h tài tr cho nh ng nhu c u nào? Ngu n tr n c a các món vay trung dài h n là gì?	18%
35. nh giá m t tài s n b m, b vào nh ng y u t nào?	70%
36. Tài s n b m cho món vay c n ph ng nh u ki n gì?	58%
37. Tính l ng c a m t tài s nh b i nh ng y u t nào?	37%
38. Cho vay th m c a lo i hình này?	12%
39. Có nh ng hình th c cho vay tài tr xu t kh u nào hi n nay mà b n bi m c a chúng?	30%

40. Có những hình thức cho vay tài trợ cho khu vực nào hiện nay mà bạn biết? + mô tả rõ ràng?	30%
41. Có những hình thức chiết khấu cho xuất khẩu nào?	20%
42. Có những hình thức bảo hiểm vay nào mà bạn biết?	25%
43. Chức vụ tài sản là gì? Chức vụ vay vốn ngân hàng là gì? Nhiệm vụ tài sản thâu nhập?	20%
44. Chức vụ tài sản là gì? Chức vụ vay vốn ngân hàng là gì? Nhiệm vụ tài sản quản lý?	20%
45. Chức vụ tài sản khác gì với vị trí chức vụ tài sản?	20%
46. Phân biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê hoạt động?	15%
47. Các nguyên nhân cơ bản rủi ro tín dụng từ phía khách hàng là gì?	28%
48. Phân biệt giữa các hình thức Khoản n, Giảm n o n ?	32%
49. Thế nào là ân hạn n ? Trong thời gian ân hạn khách hàng có phải trả lãi không?	32%
50. Thế nào là gia hạn n ? Gia hạn n khác gì so với ân hạn n ?	34%
51. Khoản n c g i là n k ng nguyên nhân và biện pháp khắc phục khoản n	30%
52. Khi bạn làm 1 h y r i r o r t cao, không thể cho c l i yêu cầu bù đắp chi phí cho vay thì bạn xử lý như thế nào?	80%
C. B o lãnh	
53. B o lãnh là gì? B o lãnh ngân hàng là gì? Hãy nêu các loại b o lãnh ngân hàng mà bạn biết. Ví dụ Nam?	30%
54. b o lãnh của TCTD với khách hàng chi m d t?	20%
55. Loại b o lãnh nào phổ biến nhất. Ví dụ Nam. m c a b o	25%
56. Trong ngành xây dựng có những loại b o lãnh ngân hàng nào và khi nào cần phát hành loại b	20%
57. Vì sao cần có b o lãnh d t h u trong ngành xây dựng n?	10%
D. K toán và Phân tích BCTC	
58. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp phản ánh như thế nào?	35%
59. B i k toán của m t doanh nghiệp là gì?	30%
60. Các khoản doanh thu khác của DN bao gồm những khoản nào?	25%

61. Doanh nghiệp ghi ế gì ề l ệ cho ế gì ề l ệ b ể g cách nào?	30%
62. Th ế nào là dòng v ậ n và th ế nào là dòng ti ệ n?	22%
63. Ph ậ n chi phí tr ậ c tính vào dòng ti ệ n nào c ả doanh nghiệp ti ệ p?	22%
64. Kh ế u hao là gì? Có nh ậ ng cách tính kh ế u hao nào?	22%
65. Tài s ậ n c ậ i tính kh ế u hao không? Có nh ậ ng cách tính kh ế u hao nào?	25%
66. Tài s ậ n c ậ nh là gì? Nh ậ ng tiêu chu ậ n nào ghi nh ậ n m ậ t tài s ậ n	25%
67. Tài kho ậ ng tính là gì? B ậ n bi ậ t nh ậ ng tài kho ậ ng tính nào?	25%
68. S ậ c ả TK 131 ph ậ u gì?	24%
69. S ậ c ả TK 331 ph ậ u gì?	24%
70. N ậ ph ậ i tr ậ là gì?	25%
71. V ậ m c ả nó?	25%
72. Có nh ậ ng ch ậ u qu ậ s ậ d ậ ng v ậ ng?	30%
73. Có nh ậ ng hình th ậ c tài tr ậ v ậ ng nào? Hình th ậ c nào là t ậ i 1 DN?	10%
74. Chi phí c ỗ ậ nh là gì? Chi phí bi ậ Ắ Q ậ i ậ gì?	16%
75. V ậ c ỗ ậ Ắ Q K ậ j ậ u ậ m c ả ậ ậ ậ L ậ	16%
76. V ậ ch ậ s ậ ậ ậ là gì?	17%
77. Khi nào doanh thu bán hàng c ả doanh nghiệp ể S ậ ậ nh ậ?	22%
78. Vòng quay V ỗ Q ậ m ậ ậ ậ	18%
79. Vì sao c ậ phân tích các h ể ỗ ậ chính c ả doanh nghiệp ậ khi cho vay? Có nh ậ ng lo ậ h ậ tài chính nào?	38%
80. H ậ th ậ A ậ h ậ này?	12%
81. ậ tài chính là gì? Công th ậ tính c ả h ậ s ậ này? Vì sao t ậ ?	30%
82. T ậ l ậ x ậ trên t ậ cho vay ph ậ u gì?	30%
83. T ậ l ậ t ậ a ngu ậ n v ậ n ng ậ h c ậ cho vay trung và dài h ậ n là bao nhiêu?	35%

E. Tài trợ dự án	
84. Mục tiêu của việc phân tích, thẩm định dự án?	30%
85. Mục đích của các NHTM khi tiến hành thẩm định tài chính của dự án là gì?	30%
86. Thẩm định tài chính của dự án có tác dụng gì?	35%
87. Nếu có 2 dự án bằng nhau về NPV thì ta sẽ chọn dự án nào?	28%
88. Tỷ suất hoàn vốn nội bộ là gì?	28%
89. Dòng tiền của dự án có ảnh hưởng như thế nào trên những nguyên tắc nào?	20%
90. Ảnh hưởng dòng tiền thuần của dự án	20%
91. Vì sao sau khi tính dòng tiền thuần của dự án thì Kh hao phí L ý kiến của Ngân hàng vào L ý kiến của nhà đầu tư?	24%
F. Thanh toán quốc tế	
92. Hãy nêu tên những chức năng trong một bộ chứng từ?	18%
93. Các thanh toán quốc tế phổ biến nào là có lợi nhất cho nhà xuất khẩu?	25%
94. Các điều kiện thanh toán nào là có lợi nhất? Vì sao?	25%
95. Các thanh toán trong giao dịch ngoại tệ như thế nào?	20%
96. Có những lợi ích nào của việc thu kèm chứng từ, lợi ích hình thành toán nào có lợi cho nhà xuất khẩu. Vì sao?	25%
97. Các loại L/C mà bạn biết? Loại L/C nào phổ biến nhất trong thực tế?	25%
98. Loại L/C nào là ít rủi ro nhất với nhà xuất khẩu. Vì sao?	25%
99. Các loại kho là gì?	18%
100. Khi phát hành 1 L/C (ký quỹ 100%) là ngân hàng phát hành phải tín dụng cho nhà nhập khẩu như thế nào?	23%
101. Bộ chứng từ hoàn hảo là gì? Nếu bộ chứng từ không có ghi chú nào coi là bộ chứng từ hoàn hảo hay không?	40%

KIẾN THỨC CHUNG

GENERAL KNOWLEDGE

1. Bạn hiểu như thế nào về công việc của nhân viên tín dụng?

1. How do you know about tasks of a credit staff?

Trả lời:

Answer:

Nhân viên tín dụng là những nhân sự thuộc phòng Tín dụng tại ngân hàng, có nhiệm vụ:

Credit staffs are staffs of Loan Department in bank, have responsible for:

- Trực tiếp tiếp xúc, tìm kiếm khách hàng mới bên ngoài. Trực tiếp phỏng vấn khách hàng để thu thập các thông tin cần thiết phục vụ cho hoạt động cấp tín dụng và làm hồ sơ tín dụng.
- Phát hiện nhu cầu mua sắm của khách hàng và sản phẩm, dịch vụ nghiên cứu thị trường (bán chéo sản phẩm).
- Nhận xét về khách hàng.
- Theo dõi khách hàng:

- Directly marketing, looking up new customers in market. Directly interview customers to gather the necessary information for credit operations and credit documents.
- Identifying new demand of customers about products and services to meet and make solution (cross-selling products).
- Applying loan documents from customers.
- Appraising the customer:

hình SXKD, tình hình tài chính, công nhân, thu nhập.

Examine the legal status

Assessing personality, reputation, production, financial situation, receivable and payable situation.

Th - P ý I Q K S K m k Q J t m Q G ò
kh ệ thi, hi ệ qu ệ nhu c ầ v ề,
m ế F ỹ t F K ế g, ngu ầ tr ệ n ặ
và th ấ h ệ tr ệ n ặ

Evaluating a plan/project: feasibility, efficiency, capital requirements, intended use, source of repayment and the repayment period.

nh giá tài sản b ả m. Th c
hi ệ th ệ t c công ch
ký tài sản b ả m. Trình c ậ có
th ệ quy ệ phê duy ệ t kho ệ n vay.

Valuating collateral. Implementing procedures for notarization and registration of collateral. Submit to competent authorities for approval loans.

- Theo dõi khách hàng, cập nhật khách hàng.
- Giám sát tình hình hoạt động kinh

- Tracking

doanh, tình hình tài sản của khách hàng, kiểm soát và quản lý nợ xấu, vay xin gia hạn, lập các thiết kế dự án và tham gia thẩm định các khoản vay.

documents, monitors, supervise and prompt customer debt.

- Supervising the business activities, debt situation of the customer, check loan proposal for the extension, and establish deadlines and procedures involved lawsuits against bad loans.

2. Theo bạn nhân viên tín dụng cần có những tố chất nào? Tố chất nào là quan trọng nhất?

2. According to you, which quality does a credit staff need to have? Which quality is the most important?

Trả lời:

Answer:

Phân tích: Nhân viên tín dụng là người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, và tài sản của khách hàng, là cầu nối giữa khách hàng vay và ngân hàng. Ngoài giờ hành chính, họ phải làm việc ngoài giờ hành chính, chịu áp lực, rủi ro trong công việc.

Analysis: Credit staff often directly contacts with customers, and the collateral of the customer, as a bridge between borrowers and bank so that credit staff may have to work overtime, go on business trip, works under pressure and seduction from work.

According to me, credit staff need to have the following qualities:

Theo tôi, NVTD cần thiếp có những tố chất sau:

- **Thói quen làm việc chu toàn, cẩn thận và kỷ luật (this is also the most quality):** Nghề nghiệp là nghề làm ăn nhả, rủi ro, rủi ro xảy ra phát từ khách hàng, từ ý nghĩ, từ việc trên và từ chính số của nhân viên NVTD trong quá trình tác nghiệp. Bởi vì tín dụng không chỉ có số tiền, nhanh nhẹn, hăng hái còn cần có kỹ năng, kỹ năng và kỹ năng. Làm sao để có cho mình và có cho ngân hàng; tiếp xúc và phân tích khách hàng, tài sản, rủi ro, rủi ro, tuân thủ quy định và pháp luật.

- **Fulfilling and careful working habits (this is also the most quality):** Credit job is include many risks, the main risk comes from customers, from colleagues, from supervisors and from the negligence of each creditor in working process. Therefore, the creditor should be not only sharp, fast and they also need routines, thoughtful thinking, serious and careful in all cases. How to keep yourself and keep your bank, carefully appraisal and analysis customer, collateral, compliance procedures and internal regulations of bank.
- **Ability to negotiate, presentations**

n Ýb Ýc ủa ngân hàng.

- **Có khả năng tiếp xúc và sẵn lòng:** NVTD tiếp xúc trực tiếp với các sinh viên - PFKR YD\ SSK ph - P KXÝng ủa ngân hàng, qu Sg Ei Y Q Ky Sph của ngân hàng ý ủa v B các khách hàng ăm N l ía tu ù W Uy QK yyy 197 có s ỡnh ủa E p Q y F S K O Q y h i Q nhu c ủa khách hàng, th - P ý h W m F i F K S K i S O ê ủa t i thông tin khách hàng nêu ra; NVTD c ủa có khả năng tiếp xúc và sẵn lòng t ỡw C y O X { Q ủa d ủa khách hàng trong cu Ý trò chuy ể, t ủa cho khách hàng s ỡ W L Q Q W m j ý m trò chuy ể t B nh ớng giao k ủa có l ị cho c S ngân hàng l n khách hàng.
- **Có sự kiên trì và sẵn lòng:** NVTD ph S L W K ủa tuyên, có lúc công vi ể không ch ígi S quy ủa ủa bàn gi Q mà trên c S bàn nh ủa, b ủa v ủa NVTD ph S có s íc kh ể và m Y W W X O Q Q J N K y Q i ể làm vi ể v B khách hàng. { L N K i NVTD không ch í ý L F K R Y D mà còn ti ủa th l ủa bán chéo các SP K X ý ủa khác c ủa ngân hàng, áp t S ti ủa và ki Q ý ủa ti ủa giúp b Ý ph ủa D ể h v é N K F K K Q i ý L W - R ý h h ki Q tra tài s S Q ý h h k ủa cùng các phòng thu Ý b Ý ph ủa ki Q soát n Ý b Ý. Vòng xoáy và áp l ực c ủa công vi ể có th Q khi ủa Q Q m ủa làm t n d ủa n S chí, b ủa v ủa c ủa có s íc kho ủa và s ỡ kiên trì m B L W K y H L ý m ngh ủa này.

and sensitivity: Credit staff directly contact with customers to market loan products, sometimes market G S I R W E L Q N S V R O M S F U R P R R culture, the bank's image to customers of all ages and degrees. Therefore, credit staff need acumen, good judgment to understand customer needs, evaluates the characteristic and confirmed information from customer; Credit staff should be able to negotiate and communicate well always lead the customer in conversation, giving customers the confidence and lead the conversation come to the conclusion that benefits both bank and customers.

- **Have healthy and perseverance:** Credit staff frequently go out, in any cases, tasks not only are completed on desk this also in party, so credit staff must be physically fit and has a ³ Z L Q H T X D O U L W W K H convenience as work with customer. Sometimes creditor not just make loans but also marketing and cross-selling products mobilized by the bank, cash escorts and counting money for the customer service department, to evaluate periodically check with the property prevention department of internal control ... Spiral of work pressure and can get people to discourage credit, so should have good health and new persistence pursue this career.

3. Ngoài ứng tuyển vào MB bạn còn 3. In addition to applying to MB, do you

Ứng tuyển ở ngân hàng nào thì áp dụng cho người khác?

Trắc nghiệm:

(Câu hỏi Wiki ở chung dành cho T, T C * (General knowledge questions for ALL CẤP VÀ TRÍ: Chi tiết câu trả lời ở - [T \(, AE < POSITIONS: Detailed answers ở HERE\)](#))

4. **Lạm phát là gì? Lạm phát có ảnh hưởng gì tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng?**

Answer:

4. **What is inflation? What are the effects of inflation to business activities of bank?**

Trắc nghiệm:

(Câu hỏi Wiki ở chung dành cho Giao dịch viên và Nhân viên tín dụng: Chi tiết câu trả lời ở - [T \(, AE <](#)

Answer:

(General knowledge question for both Bank Teller and Credit Staff: Detailed answers ở [HERE](#))

(Từ 3 đến 7: Câu hỏi phỏng vấn về vị trí Tín dụng KHCN & KHDN vào Seabank Q P

(From question 3 to question 7: Interviewing Questions for Individual & Corporate customer credit position of Seabank 2010)

5. **Theo bạn trong tình hình kinh tế xã hội hiện nay (lạm phát, ngân hàng yếu kém, nợ xấu, ngân hàng đang gặp khó khăn), nếu bạn là một nhân viên tín dụng bán lẻ tại trung tâm dịch vụ khách hàng nào là chủ yếu?**

5. **According to you in the socio-economic situation today (inflation, the bank is in trouble), if you are a credit staff, what the target customer will you primarily focus on?**

Trắc nghiệm:

Trong thời kỳ khó khăn này, các ngân hàng cùng nhau tập trung vào khách hàng cá nhân. Bởi vì người dân Việt Nam có thói quen tiết kiệm, các ngân hàng có tính thanh khoản cao, các ngân hàng doanh nghiệp hiện nay đang gặp khó khăn, các ngân hàng cá nhân đang phát triển. Mục tiêu của các ngân hàng là khai thác tiềm năng của khách hàng cá nhân. Cho nên vị trí tín dụng cá nhân là hoàn toàn hợp lý.

Answer:

In such difficult period now, the target that banks together focus on is individual customers. Because the population of Vietnam likes savings, moreover, the corporate customers are currently facing many difficulties because of lending restrictions. The objectives of the banks are the purpose of mobilizing at this time. So the focusing on exploiting individual customers is perfectly reasonable.

6. Là NVTD, bạn sẽ phát triển khách hàng mới như thế nào?

Trả lời:

Để phát triển khách hàng, NVTD cần lên ý tưởng cho mình kế hoạch tiếp cận và khai thác qua nhiều kênh như:

- Qua sở gíới thiệu của các khách hàng cũ (Kênh truyền miệng)
- Qua các hội chợ, triển lãm
- Các phương tiện truyền thông (báo, mạng, danh bạ), nên giám sát các doanh nghiệp
- Qua các hệ thống tri thức lẫn hàng tiêu dùng, hàng xuất nhập khẩu
- Qua các mối quan hệ cá nhân
- Qua việc tìm hiểu các khách hàng tiềm năng

Đặc biệt, NVTD cần chú ý đến khách hàng mục tiêu (bên cạnh việc dựa trên chi phí phát triển khách hàng của ngân hàng mình).

NVTD sẽ lên kế hoạch tiếp cận và lên kế hoạch tiếp cận qua các kênh khác nhau (gọi là, gửi email, họp trực tiếp...)

Trong quá trình phát triển khách hàng mới, NVTD cần:

- Biết mình bán cái gì? (Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng)

6. How do you increase your new customers in Creditor position?

Answer:

To develop customer, credit staff should make a plan and exploit via many communication channels such as:

- Through the introduction of prestigious customers (Make modern)
- Through associations and organizations
- Through the media, (newspaper, online, directory, business directory ...)
- Through the fairs, exhibitions of consumer goods, importing and exporting goods...
- Through existing relationships
- Through the understanding of our customers where I am living and working

After classifying customer, segmenting targeted market (base on customer development strategy of our bank).

Credit staff will make plan and approach interviewing questions - answers to exploit information from customers in many different forms (telephone, email, direct appointment ...)

In customer developing process, credit staff need to:

- mình)
- Biết được những đặc điểm của sản phẩm/dịch vụ mà ngân hàng đang kinh doanh và các ngân hàng cạnh tranh? (Need to know what we sell? (Understand the characteristics of products/ services of our bank)
 - Biết được những điểm yếu của đối thủ cạnh tranh? (Understand the characteristics of products/ services of enemies, especially the weakness of them, thus suggesting and exploiting the needs of customers)
 - Biết được những kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, đàm phán, xử lý tình huống... cần thiết để làm việc trong ngành ngân hàng? (Credit staff need to improve communication skills, presentation, prepared interview scripts, how to reply, respond, set the assumptions of situation to work out appropriate ways to behave with each different customer ± This is an art and requires practice as well as the qualities of each person.)

7. Làm thế nào để đảm bảo sự phát triển tín dụng theo kế hoạch của ngân hàng trong khi vẫn đảm bảo an toàn vốn?

Trắc nghiệm:

Để đạt được mục tiêu phát triển tín dụng theo kế hoạch thì không còn cách nào khác, NVTD phải mở rộng thị trường khách hàng và mở rộng kênh thông tin, mở rộng quan hệ khác nhau.

(Nếu được hỏi, bạn sẽ tìm kiếm khách hàng qua những kênh nào? Bạn hãy xem [Phản hồi các câu hỏi W6](#) trên)

Để đảm bảo an toàn vốn thì NVTD cần quan tâm đến những điểm sau:

Answer:

To achieve credit growth following plan, credit staff must highly seek customer and expand the market through many channels of communication, different relationships at all costs.

(If you are asked, what types of channel will you search? You should take a look at [The answer of Question 6](#) above)

To ensure the safety of loans, credit staff need to concern there following

- Evaluate carefully the characteristic, capacity, loan purpose and external conditions.
- Loan capital must be used properly and tightly controlled (*maximum limit of make loan by cash and mainly make loan through bank transfer to control capital flow*). We can require the customer writes a committing paper to use capital according to the purpose, transfer revenue to our bank if necessary. Periodically check loan purpose, business status to get early treatment measures if the customer improperly uses capital in other purpose or business activities have problem.
- Appraisal and valuate thoroughly collateral and other legal papers associated property, the legal status of the mortgagor, the relationship with the borrower.

C - Capital Adequacy (CAR): the

f To meet new requirements without having to loan recovery is the term

ý C

loan or liquidates the investment term.

f i S n g các bi Ā Q n g M a n g ngày
ho x theo mùa v é v Ā n h u c a rút
ti Ā m Ý cách k p th a và có tr ±
t g

f i S n g yêu c a vay m b mà
không c a ph § thu h x nh ó g
kho § Q F K R Y D \ ý D Q J W U R Q J K ¥
ho x thanh lý các kho § Q ý « X W m F y
k a h ¥.

9. / - Q K c X o y W n g Y X K D nào b h
m X W L r Q W t h R I Q Ā n K h á c h
h à n g c a b h ? Vì sao?

9. What kind of business of customer do
you primarily search for? Why?

Tr i l a:

Answer:

7 U m t e n , t o i s Á t i m h i Q i x e m c h i Ā
O m p h á t t r i Q i c a n g a n h à n g m i n h t p
t r u n g v à o n h ó Q J Q K y P ý n g k h á c h
h à n g n à o ? T h u Ý F O - Q K g a n h
n à o ?

In previous, I will learn the developing
strategy of our bank, focusing on what
customers? What sectors?

T i ý y W W K H R m X n W U K h
n h á n h , p h o n g g i a o d ĩ h t o i l à m v i ĩ , t o i s Á
l ¥ k h o a n h v ù n g r a c á c k h u v ĩ c , c á c n h ó m
k h á c h h à n g m à t o i d o ý n h s Á i Ā c t .

Which depend on the advantages of each
branch and transaction point I am working, I
will localize the areas, and the group of
customers that I intend to reach.

C u ĩ c ù n g , d a t r e n n h ó g h i Q i b i Ā
c a b h t h a n , m ĩ q u a n h ĩ ý m F y i P o
q u a n t a m , s a t h í c h c a m i n h , t o i s Á c h ĩ
r a m Ý s Ō g a n h n g Ā ý Q m X W L r Q n S K i W
v à t i m k i Ā k h á c h h à n g .

Finally, based on my understanding, my
relationship, concerns, interests, I will
primarily select some industry sectors for
developing and seeking.

¾ G Q ý k \ Q n K j m W X \ W g K h n
t h e m : ¾ 9 5 b) n t h í c h n h w Q J O - Q K Y y
Q j R B) n c ó t h K r + l a i l a :

¾ At this time, employers often ask:
3: K D W V H F W R U V C o n c a r X O L N H " '
answer are:

V i d e 1: T o i t h í c h x e ô t ô ; t o i r Q u a n
t a m v Ā n h ó g l o ¥ x e ô t ô n e n v i ĩ c h o
v a y m u a x e ô t ô t r § g ó p l à m Ý l q i t h Ā c a
t o i v i t o i b i Ā g i á c § m X ý L Ç P c Y j Q K m c

Example 1: I like cars; I concern on
types of car and making car loan
repayment is my advantage because I
know the price, the advantages and
disadvantages of some vehicle stream,
origin... to be able to advise customers.

Example 2: My family is farmers for

ý định của mình. Tôi cũng đi xe, xu hướng là « ý có
thể có mặt cho khách hàng.

Ví dụ 2: Nhà tôi làm nghề nông thì
Q P W L F E Q J ý m W K D
ý y Q r F F K R D S ý xu C nông
nghề là m ý l q th A c a tôi vì tôi am
hi q th á gian thu h o h, nhu c a c a
nông dân lúc gieo tr ong, các r e ro và
F i F K S K z Q J W U i Q K «

many years, I also joined this process
and making loan the agricultural
production is my advantage because I
understand harvest time, the needs of
farmers at cultivating period, risks and
prevention...

**10. Hãy nêu những loại hình rủi ro
chính trong hoạt động ngân hàng?
Rủi ro nào là gì?**

**10. Please list out main types of risks in
banking activities? What is moral
risk?**

Trả lời:

Trong hoạt động ngân hàng có 4 loại hình rủi ro
chính, bao gồm:

- 1- **Rủi ro hoạt động:** bao gồm rủi ro
yếu tố, rủi ro quy trình, và các rủi ro
tác nghiệp khác...
- 2- **Rủi ro thanh khoản:** xảy ra khi ngân
hàng bị thiếu hụt về vốn để chi trả cho
khách hàng rút tiền.
- 3- **Rủi ro lãi suất:** xảy ra khi ngân hàng
K X \ ý v D v B lãi suất W F D R
cho vay và lãi suất thấp.
- 4- **Rủi ro khách quan khác:** bao gồm
rủi ro thị trường, rủi ro thói quen, thói
hình của khách hàng, rủi ro thị trường
sách của chính phủ về rủi ro thiên tai,
thời tiết, sự kiện ảnh hưởng khách hàng
họ và chính ngân hàng.

Rủi ro đạo đức xảy ra trong hoạt động
ngân hàng, do sự không tuân
thực quy trình của CBTD, họ có thể lợi dụng
KH làm trái luật F i F T h K c a ngân
hàng.

Answer:

There are 4 (four) mainly types of risks,
including:

- 1- **Activities risk:** including moral
risk, process risk, and other
operational risk ...
- 2- **Liquidity Risk:** occurs when bank
short of capital falls short to pay for
customer withdrawals.
- 3- **Interest rate risk:** occurs when
bank borrows money at high interest
rates but make loan at lower interest.
- 4- **Other objective risk:** including
exchange rate risk, the risk from
habits, tastes of customers, risks
from government policy, disaster
risk, and weather affect customers or
to bank.

Moral risk occurs in the operation of
banks, non-compliance due process of
credit staff, or colludes with his
customer to break out the bank rule.

11. Những dấu hiệu nào cho thấy khách hàng có khả năng trả nợ kém và không có khả năng thanh toán? Trong trường hợp này, cán bộ tín dụng có trách nhiệm gì và xử lý như thế nào?

11. What signs a customer has bad capacity and no ability to repay? What responsible of credit staff and how to solve in this case?

Trắc nghiệm:

Những dấu hiệu nào là:

- Khách hàng chậm trả nợ gốc, lãi khi đáo hạn.
- Khách hàng xin giãn nợ nợ gốc và lãi hoặc xin gia hạn nợ gốc.
- Khách hàng nói dối báo cáo về tình hình kinh doanh thực tế kém.
- Các khoản phải thu tăng nhanh, số ngày thu nợ tăng lên, số nợ quá hạn tăng lên (tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên so với công nợ khách hàng trước kia).
- Doanh thu và thị phần bán hàng sụt giảm.
- Hàng tồn kho ứ đọng, tiêu thụ chậm.
- Tình hình tài chính của chủ doanh nghiệp gặp vấn đề, chậm thanh toán các hợp đồng, hoá đơn, phát sinh nợ xấu từ các ngân hàng khác.

Answer:

The commonly signs are:

- Customer slowly pays principal and interest at maturity date.
- Customer can apply for rescheduling, lightly tight credit conditions or rollover.
- Customer lies, defend about poor business status.
- Accounts receivable rapidly increase, days of collection also increased compare with previous (debt collection progress more slowly than before).
- Revenues from sales and market share down.
- Inventories stagnant, slow consumption.
- Financial situation of the business owners having problems (delayed payment contracts, maturity invoices, bad debts incurred in other banks...).

KIẾN THỨC CHUYÊN NGHIỆP

PROFESSIONAL KNOWLEDGE

A. Luật

A. Law

12. Theo Luật các TCTD, ghi nhận cho vay tín dụng

12. According to Law of Credit Institutions, how the lending

T X \ i Q K Q K ã m o V K

limitation of a customer is regulated?

Tr S l á:

Answer:

7 K H R ã 18 v ã 3 * l i h) Q F K R ã 4 D \ 4 N H N N , 3 W Q J G ã ch Q O L P L ã Decision No. 1627/2001/QD-NHNN, 3 W R W D O R X W V W D C Y D \ Y ã m a W N K i F K K j Q J k Y ã quá 15% v Y t y c ó c a T C T D , t r S customer shall not exceed 15% of the equity of banks, except in case loans from funds W ã g h k S Y v ã n h m g k h o ã cho vay t S of banks, H Q W U X V W H G E \ W K H * R Y các ngu [n v Y u } thác c a Chính ph o '

13. Theo Lu t các TCTD, gi ã h ã cho Y D \ i Y ã Q K y P N K i F K c k T X \ i Q K Q K ã m o V K

13. According to Law of Credit Institutions, how the lending limitation of a group of customers is regulated?

Tr S l á:

Answer:

7 K H R ã 8 v ã 3 * l i h) n cho vay, b ã l ã n h , c h i G k h - u g i - y t e F y J L ã TT13/2010/NHNN: 3 7 J Q J G ã ch Q G L V F R X T Q W 2010/NHNN: 3 7 K H V vay c a t] ch c t i n d n Q J Y v ã m a outstanding loans of credit institutions for a nhóm khách hàng có liên quan không group of related customers do not exceed ã ã F ã quá 50% v Y t y c ó c a t] 50% of the equity of the credit institutions ch c t i n d n Q J > « @ ' > @ '

14. 1 J k Q K j Q J c ã p h e y cho v D \ Q y ã n c k h o n g ?

14. Does a bank allow make loan to rollover?

Tr S l á:

Answer:

Theo Kho S Q L ã 9 v ã 3 1 K m g n h u According to Paragraph 2, Article 9 on c l u v Y Q N K Q ã ã F F K R Y D \ ± 4 3 7 K H O R D Q U H T X H V W V - 4 - N H N N : 3 9 D F y ã n k Decision No. 1627/2001/QD-NHNN: 3 7 K các t] ch c t i n d m g t h y c h i ã theo quy rollover, the credit institutions shall comply ã ã riêng c o D 1 J k Q j Q 1 K j Q ã Vi O with separate regulations of the State Bank N a m . ' R I 9 L H W Q D P '

7 X \ Q K L r Q ã ã F K R Q ã F K m D But until now, we have not any regulation b ã nào c ã D 1 + 1 1 ã ã m ã vi ã cho of State Bank of Vietnam guide make loan Y D \ S y c ' R y y F i F ã ã ã to rollover. Therefore, credit institutions are N K { Q ã F y ã K p S F K R S y c ã still not allowed make loan to rollover.

15. H ã y n e u n h ó Q J T X ã h p h á p l u t 15. Please list out the legal regulation

vấn dụng và em biết W " 4
cử Đ 1 + 11 TX\ ý IQK, còn A
hiều lần không?

about credit you had known? What
content of Decision No. 457/2005 and
does it has effect?

Trả lời:

Answer:

Nhà QJ TXnh pháp luật về Tín dụng
phổ biến là: (Mọi F quản lý gi m
d/n, b) n k K ý n k càng nhi lu càng t Y,
F E QJ NK h Qúa khi ti G W Q K n m n y Q
G n cch Q /n nh cs Y 4 Q P E D Q K h Q K
n á dung quy chi Q là gi Wl m r li ^!)

The legal regulations about credit include:
(Important degree is descending, you list
out as much as possible, do not need too
many details such as below, just remember
the number of Decision, year, reference
content also is pretty good ^!)

- 4 NHNN: 34 X\ ch Cho vay c o D 7 & 7 i ý c L . + ' ban hành ngày 31/12/2001 (Còn hi Q l y c; s u D i y b g L 4 Q J j \ 4 Q J j \ 31/5/2005)
- Lu t các TCTD 2010 ban hành ngày 16/6/2010 (Còn hi Q l y c).
- 4 NHNN: 37 } I O ý m b o an toàn ho) W n g a a các 7 & 7 ' ' ban hành ngày 19/4/2005 (H ghi Q l y c).
- 7 K { Q J W m -NHNN: 734 X\ ý n t } l O ý m b o an toàn c a các 7 & 7 ' ' có hi h i l c t i ngày 1/10/2010 (Còn hi Q l y c; thay th G 4
- 4 NHNN: 33 K k Q lo j i n k và trích l S ' 355 ban hành ngày 22/4/2005 (Còn hi Q l y c; s u D i y b g L 4 Q J j \ 25/4/2007).
- Ngh i ý i Q K -CP: 3 * L D R d s h b + R p ban hành ngày 26/12/2006 (H ghi Q l y c 1 ph /n).

- Decision No. 1627/2001/QĐ-NHNN: 3 / H Q G L Q J U H J X O D W L R Q & U H G L W L Q V W L W X W L R Q V I R U dated December 31, 2001 (Be still valid; amended by Decision No. 127/2005 on 3rd February 2005, Decision No. 783/2005 on May 31, 2005)
- Law of Credit Institutions 2010 dated June 16, 2010 (Be still valid).
- Decision No. 457/2005/QĐ-NHNN: 37 K H U D W H R I V D I H R S H U D V C U H G L W L Q V a d L a p h W L R Q V ' 2005 (Expired).
- Circular No. 13/2010/TT-NHNN: 35 H J X O D W L R Q W K H V D I H W \ U & U H G L W L Q V m e t s W i t h W L R Q V ' effect on October 1, 2010 (Be still valid, replaces Decision No. 457/2005).
- Decision No. 493/2005/QĐ-NHNN: 3 & O D V V L I L F D W L R Q G H E W V D Q I R U G h e w A p r i l 22, 2005 (Be still valid; amended by Decision No. 18/2007 dated April 25, 2007).
- Decree No. 163/2006/ND-CP:

- 4 NHNN: 3 4 X \ E
b b lãnh c oD 1 + 1 bán hành
ngày 26/6/2006 (Còn hi 0 l y).
 - 4 NHNN: 3 4 X \ E
chi Gkh -u và Tái chi Gkh -u GTCG
c a NHNN v cL 7 & 7 bán hành
ngày 12/8/2003 (H Ghi 0 l y).
 - 4 NHNN: 3 4 X
ch Gchi Gkh -u và Tái chi Gkh -u
GTCTG c a TCTD v cL . + bán hành
ngày 15/10/2004 (Còn hi 0 l y; S u
y] L lL 10, Lu 12 b gL 4
17/2006 ngày 20/4/2006).
 - 4 NHNN: 3 4 X
ch Cho) W aỹ bao thanh toán c a
7 & 7 ' ' bán hành ngày 6/9/2004
(H Ghi 0 l y).
- 7 U R Q J y y 4 -NHNN 4
1 + 1 1 T X h y A Các t ù l E y b S
an toàn trong ho W y c a TCTD.
- 4 Q j y m s ñ D y ù b ã L 4
4 -NHNN ngày 19/01/2007;
4 V Õ 4 -NHNN ngày
05/12/2008; Hi E Q y m thay th ã b m g
7 K { Q J W m 7 NHNN ngày
1/10/2010.
- 3 5 H J L V W U D W L R Q
W U D Q V D a W D R Q m 26,
2006 (Expires a part).
 - Decision No. 26/2006/QD-NHNN:
3 5 H J X O D W L R Q R I E L
dated June 26, 2006 (Has effect).
 - Decision No. 898/2003/QD-NHNN:
3 5 H J X O D W L R Q W H G V L R Q W D Q
rediscount valuable paper of State
% D Q Z L W & U G L W V W R L Q,
dated August 12, 2003 (Expired).
 - Decision No. 1325/2004/QD-
NHNN: 3 5 H J X O D W L R Q W H
discount and rediscount valuable
paper of Credit institutions with
& X V W H R U V a t e d O c t o b e r 1 5 , 2 0 0 4
(Be still valid; amended Article 10,
Article 12 by Decision No. 17/2006
dated April 20, 2006).
 - Decision No. 1096/2004/QD-
NHNN: 3 5 H J X O D W L R Q
D F W L Y L W \ R I & U H a d e d
June 9, 2004 (Expired).
- In particular, Decision No.
457/2005/QD-NHNN of State Bank
regulates on: The rate of safety in the
operation of Credit institutions.
- This decision has amended by Decision
No. 03/2007/QD-NHNN dated January
19, 2007; Decision No. 34/2008/QD-
NHNN dated May 12, 2008; now is
replaced by Circular No. 13/2010/TT-
NHNN dated October 1, 2010.

16. Lợi ích của việc đăng ký giao dịch tài sản là gì? 16. What benefits of registration of property transaction?

Tr ả l ời:**Answer:**

TM **Ở v ề bên nh ậ n b ả n R ợ (bên ngân hàng):** . * ' % O j F i F K W K í
 ý ệ ệ v ệ quy ả l ệ h ệ pháp c ầ bên
 nh ậ n b ả n R ợ. ệ Vi ệ F . * ' %
 mang ệ Q J K - D F ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 bên nh ậ n b ả n R ợ ệ ệ ệ L Q ệ ệ ệ ệ ệ
 v ả ệ ệ hi ệ h ệ c ầ các quy ệ ệ liên
 T X D Q ệ ệ ệ b ả n R ợ ệ ệ P ệ m ệ m ệ
 ệ Q J N ệ

Ngoài quy ả Q W U X \ ệ z L 7 6 %
 * ' % F z Q J L ~ S F K R ệ ệ R Q Q K
 ệ ệ P F y c ầ ệ t ệ m X W L r Q W K ệ ệ
 toán khi x ệ ệ TS % V R i c ầ ệ ệ
 n ệ khác, 3 D L ệ Q J N ệ W U ệ c F W K ệ ệ
 ệ X W L r Q W U ệ c F '

TM **Ở v ề bên b ả n R ợ** Bên b ả n R ợ ệ
 v ệ n gi ó 7 6 % ệ ệ ệ t ệ khai thác,
 s ệ ñ ệ t ệ tài s ệ nh ệ m ph ệ c v ệ m ệ c
 ệ t F K n ệ ệ ệ kinh doanh c ầ mình.
 7 K { Q J T X D F . k * F ệ ệ ệ ệ E r Q
 b ả n R ợ ệ ệ i D ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ t F K G • Q J
 tài s ệ Q ệ ệ R ệ ệ ệ ệ ệ th ệ c hi ệ ệ
 Q J K - D v ệ ệ G X \ V ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 SX-KD c ầ mình. Chính ngu ệ n l ệ
 W K X c ệ ệ ệ ệ F N K D L W K i F 7 6 %
 giúp bên nh ậ n b ả n R ợ ệ ệ i Q J E ệ ệ ệ
 h ệ v ệ ệ Q W i L ệ « X W m Y ệ W K D ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 n ệ cho bên nh ậ n b ả n R ợ ệ ệ

TM **Ở v ề bên th ứ ba:** Bên th ứ ba có
 th ệ hi ệ ệ thông tin t ệ L F k T X D Q .
 * ' % ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 b ả n R ợ ệ ệ P O L r Q n T ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 ệ ệ P ệ m t ệ ệ ệ W ệ ệ W ệ ệ ệ nh ệ ệ
 thông tin v ệ ệ ệ ệ b ả n R ợ ệ ệ P c ầ m ệ
 O m X, c ầ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ
 ro pháp lý trong giao d ệ ệ s ệ ệ ệ
 thi ệ ệ, nh ệ © W O j W ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ ệ

TM **For the secured party (the bank):**

Registration of secured transactions
 is how to protect legal rights of the
 secured party. Registration of
 secured transactions help declaring
 the rights of secured party with a
 third party about existing rights
 related to the collateral has been
 registered.

TM **In addition to recourse the collateral,**

Registration of secured transactions
 help the secured party has
 priority payment in order to
 recourse collateral than other
 debtors, 3 Z K R U H J E S V W X Y Z
 I L U V W S U L R U L W \ '

TM **For the guarantor:** The guarantor
 shall remain secured assets to
 continue mining, assets used to serve
 the purposes of production, their
 business. Through collateral
 transactions registry, the guarantor
 has achieve the purpose of assets
 used to secure the obligations, both
 to maintain operations of it. The
 revenues generated from the
 exploitation of the secured assets the
 secured party will gradually recover
 capital reinvestment and debt
 payment to the secured party.

TM **For the third parties:** Third parties
 may found informations of the
 agency for the Registration of
 secured transactions, because the
 information on security transactions
 sure it is saved, public. Thus, legal
 risks in the transaction will reduce,

especially in case of collateral is
holded and exploited by a guarantor.

TM For the economy: Transaction costs (including costs of time, effort and money ...) will be in low level when Registration of secured transactions is accurate, convenient, suitable, thus the competitiveness of the economy will increase. The

economy will increase. The
 publicity of Collateral transaction
 registry will be decrease disputes
 arising in life cause organizations
 D Q G L Q G L Y L G X D O ¶ V H D V \ D F F
 information about the legal status of
 the collateral before signing and
 implement relating transactions to
 that property.

Secured transactions registry system effectively operates will encourage credit activities, in which social capital will be continuously circulated, overcoming capital shortages and imbalances between the needs of capital among economic sectors.

TM For the line agency: Via secured transactions registry system, the State will obtain the necessary information for the macro planning, especially, directly related to safety credit policy.

17. Does a mortgage can secure many obligations?

Answer:

Yes, it certainly!

According to Article 324 of The Code of

3 0 Ý tài s ă có th Ç ÿ m F G • Q C S y
ÿ Sn th ấ hi ĩ nhi AX Q J K é d n Y q
n Ă có giá tr ĩ t ¥ th á L Q n l xác l p giao
d ĩ h b SR Sn l BQ K k ù g w tr ĩ các
Q J K é D y m b SR Sn > « @ ´

&LYLO 3URFHGXUH
used to secure execution of many civil obligations, if any value at the establishing time of security transactions greater than the total value of obligations is guaranteed
> @'

(Câu 18: Ph Wg v-n v Strí H_tr k tín d mg/Chuyên viên QHKH vào SHB tháng 10/2011)

(Question 18: Interviewing question for Credit Support/Customer relationship Specialist of SHB in October 2011)

18. NẤ Fy NKiFK KqQJ ấ s ấ o jf
Pj NKiFK KjqJ ấ s ấ o jf
Pháp, quen thân vủ công ch íng
YLrQ NKiFK KjqX y m 0
Vk FKR FínQky fakhông c n
ph s có m »W Qyy vì bên công ch íng
bi ấ rõ vẢ Q Ján yy ấ b ẻ là
& % 7' WK ungFychợ công ch íng
Nê Q kưkhông? B ẻQ FyQY ặ
công ch íng ký h x Vk Pj NK ẻQ
có m t khách hàng không?

18. If you have a customer come to borrow, but he works in the Department of Justice, familiar with a notary, he requires give documents to this notary signs without his presentation, because the notary extractly knows him? Do you agree the notary signs like that if you are a credit staff? Do you agree the notary sign documents without the presenting of customer?

Tr ̣l ấ:

. K{ Q} ÿng ý!

Lý do là: H Ợ S ỹ ng th Ầch Ồ có giá tr ỉ pháp lý ph Ỗ O Ỗ ỹ ề các bên: Bên vay v Ồ, bên th Ầch Ồ, bên ngân hàng cùng ký ỹ y Q Ỗ n Ồ là pháp nhân) và/ho ẽ ỹ Ỗ ch Ỉ và ký nháy vào các trang c ầ h Ợ S ỹ ng th Ầch Ồ.

Answer:

Do not agree!

The reason is: A mortgage contract has legally valid must satisfy all parties: the borrower, the mortgagor, the bank signed (*seal if has legal entity*) and/or fingerprint and initial on each page of the mortgage contract.

7 U áng h q nêu trên: N ã khách hàng
vay v QQ Yu Oê GR Q j R ýy
ý n thì ph \$ có gi © ẽ quy A t i W B
cho bên th í ba O j @ J g 7 ñ SK
ghi rõ là q quy ln ký thay trong h k
ý[ng th Gch - S [ng th e có d - u công
ch qg xác nh 5n gi - y q quy ln này). Tuy
Q K L r Q á l m Jmính trong h cS xig

In the case above: If the borrower for any reason is not present, they must have prior written authorization to a third party (*who in the Department of Justice, specified authorization to sign in the contract; Simultaneous have seal of notarized certification to confirm this*). But the deponent in the mortgage contract must be

th Ặch Ặph Ặ là m ẶW Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ another person, means the person had
Q Ặán Ặ Ặm Ặy quy Ặ ký thay r Ặ thì authorized to sign can not be witness again,
không th Ặ Ặ Ặ ra làm ch í Q Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ that must be another person (with a
mà ph Ặ là m ẶW Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ (có ch Ặ Ặ ch Ặ Certificate of notarial practice) in this
hành ngh Ặ công ch Ặ Ặ viên) trong S Ặ Ặ Ặ Ặ Ặ Department of Justice.
S K i S Ặ y y

19. M Ý doanh nghi ỄS F y Q k ỉ g s ỉ n
xu ④ t Ỡ m Ý Khu công nghi Ễ, có
Gi Ỡ ch ỉ g nh ỉ n quy Ỉ s ỉ ỉ đ ế Q J Ỡ
t Ỡ Khu công nghi Ễ và mu Ỉ dùng
tài s Ỉ Q Ỡ ỷ y Ỡ Ỉ ch Ỡ vay v Ỉ ngân
hàng. V Ỡ ngân hàng có th Ỡ ch Ỡ
nh ỉ n tài s Ỉ Ỉ th Ỉ ch Ỡ Ỡ y y N K Ỡ
sao?

19. A company has a factory in an industrial park, with Certificate of land possession at the Industrial park and wants to use this asset as collateral for bank loan. May the bank accept this collateral? And why?

Tr ๙1 ấ:

Ngân hàng có thể Chính và TSTC này và các
ý kiến sau:

- @t ¥ khu CN này ph § thu Ý QSH/
QSD h ¢ pháp c à DN.

- Có biên b § h ÑS + 47 + 7 ¤
vi Ē ýng ý th Ấch © ý©WQ j ýÇvay
v Ũ t ¥ ngân hàng.

- Có gi © u ùquy Ả h ¢ l Ēv Ảvi Ē u ù
quy ẢQFK RQnàLy¥ di ĩ công ty ký
h çS ýg th Ấch ¢ tài s §.

Answer:

Banks can receive this collateral with the following conditions:

- Land at Industrial zone must be under legal ownership/right to use of the company.
- Have minutes for meetings of Board of Directors/Board of Council members agreed to mortgage this land for loans at the bank.
- Have regular Warrant of attorney for WKH DXWKRU L]DWLF F representer signs mortgage contract.

B. Cho vay

B. Lending

**20. Quy trình tín d
c nào?**

ng có nh ng

20. What are the steps in the credit process?

Tr l i:

Quy trình tín dụng là:

c 1: L p h

Answer:

The credit process usually consists of six basic steps are:

Step 1: Make credit document of

hàng

CBTD liên hệ và thẩm tra hồ sơ của khách hàng các nội dung pháp lý, tài sản, năng lực tài chính, tài sản thế chấp, khả năng trả nợ và các điều kiện khác.

% Bước 2: Phân tích tín dụng

Trên cơ sở các tài liệu và thông tin được cung cấp, CBTD sẽ tiến hành phân tích tín dụng của khách hàng.

- Tính chân thực của thông tin từ khách hàng
- Tính khả thi của kế hoạch kinh doanh vay
- Giá trị đảm bảo 76%
- Những rủi ro có thể xảy ra và lợi ích khi cho vay khách hàng

% Bước 3: Ra quyết định

Ngân hàng sẽ đồng ý hoặc từ chối cho vay dựa trên kết quả phân tích.

% Bước 4: Giao ngân

Khi khách hàng đã được chấp thuận, ngân hàng sẽ tiến hành giao ngân theo đúng mục đích và thời hạn quy định. Khách hàng phải ký các tài liệu liên quan và chịu trách nhiệm hoàn trả nợ đúng hạn.

% Bước 5: Giám sát tín dụng

Trong quá trình cho vay, ngân hàng sẽ thường xuyên giám sát tình hình kinh doanh và tài sản của khách hàng để đảm bảo an toàn cho khoản vay.

- Mục đích và kế hoạch kinh doanh vay
- Tình hình SXKD của doanh nghiệp
- Giá trị và hiện trạng tài sản đảm bảo 76%

Chức năng của kho thế chấp có thể được thực hiện thông qua các tài liệu và hồ sơ.

customer

Credit staff contacts and appraisal the customer with contents, such as legal capacity, loan purpose, repayment ability, financial situation, Collateral for loans and other conditions.

Step 2: Analyze credit

On the basis of documents and information provided by the customer, credit staff will assess and analyze:

- The truth of the information from the customer
- Feasibility of the borrowing plan
- Value of collateral
- The possible risks and benefits gained from customer loans

Step 3: Decision to make loan

Banks will refuse or agree to make a loan at this step.

Step 4: Make a loan

This is a very important stage, to ensure that loan is used same as purpose and on time, avoids causing trouble for business activities of the customer.

Step 5: Credit monitor

Regularly or irregularly, credit staffs often have to check:

- Purpose of loan
- Production and business status of enterprise
- Value and status of collateral

To ensure the loan can be collected.

21. Why is bank priority to lend to existing customers than new customers?

Trắc nghiệm:

Bank priority lending to old customer because the bank understood the customer characteristic, the legal, willingness to pay of their loans and we can re-lending easier, less expensive than (as appraisal costs, evaluating and scoring costs...) than create a new relationship with a new customer.

Answer:

Bank priority lending to old customer because the bank understood the customer characteristic, the legal, willingness to pay of their loans and we can re-lending easier, less expensive than (as appraisal costs, evaluating and scoring costs...) than create a new relationship with a new customer.

22. Why do banks lend to small-scale enterprises?

Trắc nghiệm:

The bank lends to small-scale businesses because:

Answer:

The bank lends to small-scale businesses because:

- Management cost and procedures for each loan (whether large or small) must include same steps and processes. So the bank prefers managing and lending large loans with large customers (rather than the small loans) to reduce the cost per loan.
 - The lending to large companies also aims to expand bank's relationships with partners, customers of these companies.
 - Small-scale enterprises lack the qualifications, experience and advantages in production and business activities, so the loan will be highly risk.
- If the employers ask: Why do banks lend more risk than large-scale enterprises?

- Chi phí quản lý và thủ tục mỗi món vay (dù lớn hay nhỏ) phải bao gồm các bước và quy trình như nhau. Vì vậy, ngân hàng ưu tiên cho vay các khách hàng lớn để giảm chi phí trên mỗi món vay.
 - Việc cho vay các doanh nghiệp lớn còn nhằm mục đích mở rộng mối quan hệ của ngân hàng với các đối tác, bạn hàng của các DN này.
 - DN quy mô nhỏ còn thiếu kinh nghiệm, kỹ năng và lợi thế trong sản xuất kinh doanh nên việc cho vay sẽ rất rủi ro.
- Nếu nhà tuyển dụng hỏi thêm: Tại sao ngân hàng cho vay DN quy mô nhỏ lại có nhiều rủi ro hơn DN quy mô lớn?

ý m D Uđ sau: O ê

f DN càng có quy mô v ố l ấ thì hi ế qu ố ố đ ố v ố [t ố l ế quay vòng v ố (t ố ng doanh thu/t ố ng ngu ố v ố) và t ố l ế quay vòng v ố t ố có (t ố ng doanh thu/v ố t ố có)] càng l ấ. T ố l ế quay vòng v ố và v ố t ố có trong các doanh nghi ế si ố nh ố W ố ng th ố nh ố trong khi t ố l ế này ấ các doanh nghi ế v ố và l ố Q ố ng nh ố

f M ố th ố t ố ng, t ố l ế doanh nghi ế kinh doanh thua l ố gi ố đ ố theo chi ố W ố đ ố P ố { ố đ ố R doanh nghi ế có quy mô càng l ấ, thì kh ố Q ố J ố ng đ ố Y ố đ ố l ố.

reasons are:

f The more enterprise with large capital, the greater efficiency of capital [capital turnover ratio (total revenue/total capital) and owner equity turnover ratio (total revenue/owner equity)]. Capital turnover ratio in microenterprises usually lowest, while this rate in the medium and large enterprises typically highest.

f The fact that the rate of business losses decreases with increasing dimension of labor scale. Meaning that the larger scale enterprise, the more likely losses low and vice versa.

23. Lãi su ố cho vay c ố ngân K ố Q ố J ố v ố các món vay khác nhau s ố khác nhau do ph ố thu ố vào y ố t ố ố?

23. Lending rates of banks will vary from loan to loan depending on what factors?

Tr ố ố:

Lãi su ố c ố món vay chính là giá c ố c ố quy ố ố đ ố v ố, nó ph ố thu ố vào 5 y ố t ố

- M ố c lãi su ố W ố K ố Q ố đ ố vào
- M ố F ố đ ố ro c ố món vay
- Th ố h ố c ố món vay
- Khách hàng vay ra thu ố F ố đ ố W ố đ ố J ố : tiên nào
- V ố W ố đ ố y ố c ố khách hàng vay v ố

(T ố F ố X ố c ố ố ố 11: Câu h ố W ố ng v ố v ố S ố trí Tín đ ố ng KHCN & KHDN vào BIDV tháng 7/2011)

Answer:

The interest rate of loan is the cost to use capital, it depends on five factors:

- The deposit interest rate
- Risk level of loan
- Duration of loan
- Type of borrowers
- Geographical location of borrowers

(From question 9 to question 11: Interviewing Questions for Individual Credit & Corporate Credit positions of BIDV in July 2011)

24. Khi thẩm định cho vay mặt khách hàng bạn sẽ chú ý những gì?

Trả lời:

Khi xem xét mặt khách hàng tôi sẽ quan tâm đến 5 yếu tố chính (5C) bao gồm:

1- **Character (Đạo đức và uy tín)**

- Sự trung thực
- Vị thế trong xã hội
- Mối quan hệ hợp tác
- Lịch sử tín dụng

2- **Capacity (Khả năng tài chính)**

- Khả năng thanh toán
- Hiệu quả kinh doanh
- Các nguồn thu nhập

3- **Capital (Vốn sở hữu)**

- Tỷ lệ vốn sở hữu tham gia vào

4- **Collateral (Tài sản thế chấp)**

- Tính pháp lý của TS
- Giá trị thực tế
- Khả năng thanh lý và mua bán

5- **Conditions (Điều kiện)**

- Điều kiện ràng buộc với khách hàng
- Chính sách tín dụng của ngân hàng
- Ảnh hưởng kinh tế xã hội

24. What factors do you consider on when evaluating make a loan to a customer?

Answer:

When considering a customer I will be interested in five major factors (5C) include:

1- **Character (Borrowers Status)**

- The truth
- The position
- The degree of cooperation
- History of past credit

2- **Capacity (Financial ability)**

- Financial capacity
- Effective business
- Sources of income to pay debt

3- **Capital (Owner capital)**

- The percentage of equity participation in the plan

4- **Collateral**

- The legality of assets
- Value
- Ability to transfer and trade

5- **Conditions**

- The conditions tied with customer
- Economic and Social conditions
- The policies of current law

, **Q IDFW WKH & TV PR sixth C is Cash flow.** This letter C was

- There are loans which require the enterprise have to pay for several days, while others have to pay for a few years or more. We need to consider the term of the debt to compare the appropriate level of debt with the purpose of loan and cash flow of them to meet obligations for repay loans in term, avoiding short-term

thắt găng khoản vay, tránh tình trạng vay ngân hàng quá nhiều hi vọng tài trợ dài hạn.

3- Năng lực tài chính DN

CBTD phải biết chính xác số vốn chi có của DN (Chạy thông qua tra cứu CIC). So sánh hệ số vốn của DN trong từng ngành nghề để quyết định cho vay. Nếu 1 khoản vay và 2 khoản vay của DN vẫn có lãi thì không thành vấn đề khi cho vay. Tuy nhiên, nếu 1 năm nay khoản vay ngân hàng, hoặc các tài khoản khác tại các ngân hàng xem xét lại 7 khoản vay quá nhiều của DN là một vấn đề cho DN và các chủ nợ vì nợ coi là chi phí tài chính cố định, dù DN có hoạt động hay không, thu nhập hay hay thua lỗ vẫn phải trả lãi. Tuy nhiên, nếu DN có hoạt động và thu nhập thì phải trả lãi. Tuy nhiên, nếu DN có hoạt động và thu nhập thì phải trả lãi. Tuy nhiên, nếu DN có hoạt động và thu nhập thì phải trả lãi.

4- Khả năng trả nợ

Khả năng trả nợ của DN phải được quan tâm mà CBTD cần chú ý. Khi vay ngân hàng, DN cần có kế hoạch trả nợ và chi trả chi phí. Song trên thực tế, DN vẫn không trả nợ, nhàn là khi có nhu cầu sử dụng vốn, DN lại vay thêm. Vì thế, phải xem xét, tính toán lại các nhu cầu trả nợ của DN và ghi sổ kế toán các khoản chi trả nợ. Nếu DN không trả nợ, thì sẽ có những vấn đề phát sinh. Vì thế, phải xem xét, tính toán lại các nhu cầu trả nợ của DN và ghi sổ kế toán các khoản chi trả nợ. Nếu DN không trả nợ, thì sẽ có những vấn đề phát sinh.

loan to finance long-term project.

3- Old debts of the enterprise

Credit staff must to know exactly number of debts of the enterprise (primarily through lookup CIC). Compare debt ratio with others in certain industrial to approve loans. If the enterprise is not completely make loan and retain earning in two years ago still more than zero, which is not problem to make loan. However, if the company had many loans at banks, other creditors or organization we need to reconsider. In general, too much debt would be a bad thing for enterprise and shareholders, because the debt is regarded as financial fixed costs, although the company had what activities, what income or even fall in losses, are still ensure to pay debts include principle and interest at maturity date, thus the increasing of debts of the company is synonymous with the deepening of financial risk. In particular, too much debt can push companies to the brink of bankruptcy.

4- Ability to repay

This is especially important which need credit staff to concern. Most companies when borrowing are very confident and sure with their borrowing plan. In fact, everything is not simple, especially when there are unforeseen problems. Although, to review, recalculate the repayment source of company with the assumption of project failure or difficulty not as first expected. Determine the probability of credit losses occur, the casualty lists from

which is formulating suitable amount of loan, term of loan.

26. **Nên cho vay doanh nghiệp nào? và khi nào?** 26. **What sector we should lend? And when?**

Trình bày:

™ Xét về ngành kinh doanh: Những DN hoạt động trong ngành có ít rủi ro, doanh thu ổn định thì vì dễ cho vay. Những DN hoạt động trong ngành có nhiều rủi ro, chủ yếu là rủi ro và doanh thu có tính mùa vụ thì không ổn định, khó quản lý.

™ Xét về giai đoạn phát triển: Những DN mới thành lập phát triển từ lúc bắt đầu hình thành phát triển đến khi tan rã sẽ trải qua 7 giai đoạn khác nhau. Chúng có:

- [1] * LĐ Khởi đầu;
- [2] * LĐ Khởi đầu;
- [3] * LĐ Phát triển;
- [4] * LĐ Trưởng thành;
- [5] * LĐ Trưởng thành;
- [6] * LĐ Suy thoái;
- [7] * LĐ Tan rã.

Âm lượng vốn cần thiết để thực hiện ý tưởng kinh doanh có thể rất nhỏ hoặc rất lớn, và lợi nhuận cũng có thể rất nhỏ hoặc rất lớn. Và vì vậy cho vay sẽ rất phức tạp. Các nhà quản lý cần phải phân tích kỹ lưỡng để tránh rủi ro khác nhau.

Answer:

In terms of specific industrial: If companies operating in low risk industrial, stable earnings, the loan will be less risky than an enterprise operating in more risky occupations, subject to many risks and seasonality revenue, unstable, difficult to manage.

™ In term of the development stage: A company formed from the beginning until the bankruptcy will have to go through **seven different stages**. Which include:

- [1] Start-up stage;
- [2] Incepting stage;
- [3] Developing stage;
- [4] Stable stage;
- [5] Expanding stage;
- [6] Declining stage;
- [7] Bankruptcy stage.

At each stage, they will need a certain amount of capital, maybe is equity or loan, big or small. And the lending at this time also connotes different risk levels.

27. **Khi nào nên cho vay khách hàng?** 27. **What is the most important factor when evaluating individual customer to make loan?**

Trắc nghiệm:

Có 2 yếu tố quan trọng nhất để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng là:

1. **Khả năng thanh toán (Capacity).**

Trong câu hỏi này, có thể phân tích, làm rõ 2 yếu tố trên như sau:

7m FIFK NKIFK KJQJHĐ
tín dụng của khách hàng với ngân hàng và với các TCTD khác: CBTD cần xem xét sự trung thực của KH khi trả nợ, ý thức trách nhiệm và thiện chí trả nợ của họ. Những chỉ số như: tình hình tài sản, tình hình kinh doanh, tình hình thanh toán các khoản nợ khác theo những thông tin có thể thu thập được.

1. **Khả năng thanh toán của khách hàng cá nhân** có: **Nguồn trả lãi** và **nguồn trả gốc**.

- **Nguồn trả lãi** chủ yếu là từ lương, thu nhập từ các hoạt động khác có thể chứng minh được như: thu nhập từ cho thuê nhà, cho thuê xe; thu nhập từ các khoản đầu tư khác, ta chỉ xác định các khoản thu nhập thực tế để chứng minh và chứng minh trong suốt thời gian vay của khách hàng.

- **Nguồn trả gốc** là nguồn tài sản tích lũy hàng tháng, tài sản bán tài sản hoặc từ thu nhập khác của khách hàng mà họ chứng minh được.

(Từ câu 28 đến câu 29: Phỏng vấn chuyên viên QHKK cá nhân vào SHB + phỏng vấn chuyên viên QHKK cá nhân vào SHB)

Answer:

There are two most important factors are: **Character** and **Capacity**.

In this question, the interviewer may ask you to analyze and clarify two elements. So you can talk for more detail as follows:

The character is reputable, credit history of customers with bank and other credit institutions: Credit staff has to consider the truthfulness of customer, a sense of responsibility and willingness to pay their debts. Assess the debt status of customer at our bank and other credit institution follow information can be collected.

Capacity of individual customers include: **Source to pay interest** and **source to pay principal**.

- The mainly **source to pay interest** from monthly salary and other fixed income that can be proved such as: Income from rental and lease vehicles; Income from dividends ... Therefore, we can only confirming the revenues really reliable and **VWDEOH LQ WHUP RI**
- **Source to pay principal** is accrued monthly revenue, from sale of assets or other income from the customer that they must prove.

(From question 28 to question 29: Interviewing questions for Individuals Relationship Specialist of SHB Hung Yen in 2012)

28. Em biết những loại sản phẩm tiết kiệm ngân hàng nào?

Trả lời:

Các sản phẩm tiết kiệm ngân hàng chia thành 2 loại chính là: **Tiết kiệm có kỳ hạn** & **Tiết kiệm không kỳ hạn**

Sản phẩm tiết kiệm ngân hàng có tính linh hoạt cao để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Ví dụ:

- Tiết kiệm theo thời gian cố định
- Tiết kiệm tiền lương
- Tiết kiệm giáo dục
- Tiết kiệm từng bước
- Tiết kiệm rút linh hoạt
- Tiết kiệm lãi suất thả nổi
- Tiết kiệm không kỳ hạn
- Tiết kiệm có kỳ hạn
- Tiết kiệm bảo hiểm
- ...

28. : KDW WISHV RI EDQN TV VDYLC know?

Answer:

Saving products of bank are divided in two main types: **Time savings** and **Demand savings**

Saving product so variability at each bank to meet maximum demands and the need of customer.

For example:

- Realtime depositing saving
- Period saving
- Education saving
- Step by step saving
- Flexibility with draw fund saving
- Demand savings by foreign currency
- Time savings by foreign currency
- Insurance saving
- ...

29. Khách hàng có một sổ tiết kiệm 1 tỷ đồng, ngày 20 khách hàng có nhu cầu xin rút tiền vì mục đích cá nhân (cho vay) vì gì cho khách hàng?

Trả lời:

Đầu tiên, tôi sẽ hỏi khách hàng về nhu cầu rút tiền và mục đích để đưa ra lời khuyên tốt nhất.

29. A customer has a saving book valued one billion in term one month, on 20th days of month, he need to withdraw for a personal purpose? What will you consult to him?

Answer:

Firstly, I will ask the customer about his demand to withdraw and consult he the best choice.

c ph ả nào uy tín, tác phong c ả of prestige, the behavior of enterprises.
doanh nghi ệp.

1 QJ **Cash flow** c ả khách hàng
doanh nghi ệp S ỹ m ợ F ỹ i Q K c ả
qua: **Cash flow from business plans.** Next is the cash flow from
Dòng ti ả t ỉ S K m k Q J i Q on the contracts has been made or cash flow
doanh. 6 D X ỹ y ợ t ỉ ả Q các h ợ from other sources that business can prove.
ỹ × Q J N K i F ỹ m Y ợ h ỷ Đ Q J ợ W K ợ
Dòng ti ả t ỉ các ngu ả khác mà doanh
nghi ệp có th ợ ch ỉ Q J P L Q K ỹ m ợ

31. **M ỹ doanh nghi ệp buôn bán s ả thép có tài s ả th ả ợ là 1 t ỷ ả, W K H R ả ả ả ỷ h ợ vay 70% t ỉ ỷ m ợ vay 700 t ỉ ả X Q K m Q J ' 1 ỷ ỷ borrow only 70% which means 700 million but the company had requested 1 billion. After evaluating the company the credit staff saw capacity of them is very good, high solvency, so how will you handle this situation?**

Tr ả ả:

Theo Ngh ỷ ỷ ả s Ớ 1 -CP v ả 3 ợ R ỷ t ỉ ả vay c ả các t ỉ ch ợ t ỉ d m Q ợ ợ nêu rõ: T ỷ ỷ t ỉ t ỉ d ể Q J ỷ m ợ quy ả l ả ch ả, quy ả ả ỷ ỷ ỷ ỷ cho vay có b ợ R ỷ ỷ m ợ tài s ả, cho vay không có b ợ R ỷ ỷ ả ch ỷ ỷ trách nhi ỷ ỷ v ả quy ả ỷ ỷ c ả mình.

Khách hàng n ả là DN có uy tín v ả ngân K j Q J F ỷ ỷ ỷ ỷ cao thì s ả ỷ n có th ợ x ả ỷ ỷ F K R Y Đ ả t ỷ ỷ ỷ ỷ Y j W { L to v ả ỷ ỷ ỷ ỷ trình c ợ có th ợ m quy ả phê duy ỷ (VD Q K ỷ 7 j Q J J d ỷ P ỷ ỷ ỷ ỷ W ỷ ỷ ỷ ỷ ỷ ỷ ỷ này.

Answer:

According to Decree No. 163/1999/ND-CP about 3 7 K H V H F ỷ ỷ ỷ ỷ of the R I F U H G L W L Q K ỷ ỷ ỷ ỷ regulate V that: A credit institution has right to select and decide to make loan secured by assets or not and take responsibility for their decisions.

If customer is a reputable company with bank, have high reliable, we still be able to v ả ỷ ỷ ỷ ỷ make loan exceeds the value of collateral and I will perform the authority supervisor to approve (For example General Director) this special case.

32. **Vì sao các ngân hàng ph ỷ phân tích tình hình tài chính khách hàng** 32. **Why must banks analyze the financial situation of the customer before loan?**

Trắc nghiệm:

Các món vay trung dài hạn được dùng để tài trợ cho các nhu cầu:

- Tài trợ cho việc mua sắm Tài sản cố định của DN.
- Để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.
- Thành lập mới DN mới.
- Mua lại vốn của DN khác đang hoạt động.

Nguồn trả nợ của các món vay trung dài hạn có thể là:

- Lợi nhuận sau thuế của DN.
- Quỹ khấu hao tài sản cố định.
- Các nguồn khác của DN.

Answer:

The long-term loans used to finance following demands:

- Finance for the purchase of fixed assets of enterprise.
- To invest a project has life more than 1 year.
- To establish a new business
- Acquisition an enterprise are operating

Source to pay debt of long-term loans received from:

- Accumulated earnings after tax.
- Depreciation fund
- Other sources of enterprise

35. Khi định giá tài sản thế chấp, bạn thường dựa vào những yếu tố nào?

35. What factors are you often based on when valuing collateral?

Trắc nghiệm:

- 1- **Tính pháp lý:** Chủ sở hữu, người đứng đầu là ai? Giấy tờ chứng minh đầy đủ và hợp pháp không?
- 2- **Tình trạng:** Tài sản có bị tranh chấp hay không? Nguyên nhân tranh chấp gì không? Hiện tại đang làm gì? Giá trị còn lại của TS?...
- 3- **Tính thanh khoản:** Tốc độ chuyển đổi thành tiền có nhanh không? Có dễ dàng không, chi phí bán có cao không?
- 4- **Giá trị thị trường:** TS có giá trị thị trường bao nhiêu?

Answer:

- 1- **The legality:** Who is the owner, the user? Are there full of proof and legitimate documents?
- 2- **Reality Status:** How asset is being used? Is intact or has the dispute? What current in use to do? The retain value of asset?
- 3- **The liquidity:** Mean ability to selling this asset, is it fast? Is it simple; Are there any extra cost to sell?
- 4- **The valuating:** How much is market value of this asset?
- 5- **Other related factors:** Is asset easy

5- Các yếu tố liên quan khác: TS có di sản thừa kế không? Có thu nhập ổn định quy định hay không?

to manage? Are there in planning area clearance?

36. Tài sản bảo đảm cho món vay cần phải có những điều kiện gì?

36. What necessary conditions for the collateral of loan?

Trả lời:

Answer:

1- Tài sản phải thuộc quyền sở hữu, quản lý, sử dụng của người vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

1- Asset must to be under the ownership, management and use of the borrower, the guarantee in accordance.

Có thể:

Specifically:

- Về giá trị quyền sử dụng đất, quyền thu nhập quy định của người vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

- For land-use right value, must under the use right of the borrower, the guarantee and had to be mortgaged, guaranteed follow the regulations of law on land;

- Về tài sản công doanh, thì phải là tài sản công doanh, cho doanh nghiệp, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

- For assets of state enterprise, the asset must be allocated by the state enterprise management, use and be used to secure loans as provided by law;

- Về tài sản khác, thì phải thuộc quyền sở hữu của người vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

- For other assets, it must be owned by the borrower or guarantor. Where the property which by law must register ownership of the borrower, the guarantor must have a certificate of property ownership.

2- Tài sản phải là tài sản pháp lý.

2- Assets must be allowed for trading.

3- Tài sản phải là tài sản công, có thể cho vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

3- At the time of mortgage, pledge, guarantee the asset is not in dispute.

4- Tài sản mà pháp luật quy định không được mua bán, chuyển nhượng, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm, hoặc người đứng tên cho vay, bên bảo đảm.

4- Assets regulated that which must

vay và.

buy insurance, and then the borrower must purchase insurance for asset in term of loan.

37. Tính lỏng của một tài sản được xác định bởi những nhân tố nào?

Trả lời:

Tính lỏng của một tài sản chính là khả năng chuyển đổi thành tiền. Tài sản càng dễ chuyển đổi thành tiền thì tính lỏng càng cao.

Tính lỏng của 1 tài sản được phân loại thành các yếu tố sau:

Bất động sản

- Giá trị thị trường giá trị % 6
- Vị trí % 6
- Hình dáng % 6 (cân xứng, không cân xứng, không cân xứng, không cân xứng)
- Tình hình an ninh, xã hội
- 7 U Q K d a y t r í (cao, thấp)
- Yếu tố môi trường (các chính sách của nhà nước)
- Lợi thế kinh tế (môi trường hay không)

Động sản

- Giá trị thị trường giá trị % 6
- Thời gian sử dụng (thu nhập ngành nào)
- Số lượng người sử dụng
- Số lượng người sử dụng
- Nguyên giá và giá trị còn lại
- Mục đích sử dụng (chính hay không)

37. Liquidity of an asset is determined by what factors?

Answer:

The liquidity of an asset is ability to trade it. The more trading asset the higher liquidity and vice versa.

The liquidity of an assets is determine by following factors:

Real estate:

- Valuation of real estate
- Location of real estate
- The shape of real estate (asymmetric, or distorted it almost ...)
- The security and social situation
- Educational level (high, low)
- Macro factors (policies of State)
- Economic advantage (the road or in the alley ...)

Personal property

- Valuation of personal property
- Characteristics of the personal property (in what sector)
- Number of years used
- Number of years remaining
- Cost and residual value
- The purpose of the personal property (the main use for)

đm QJ FKtQK FKR + 6 ; . ' K Business and product activities
ch 0h mtr k« or just accessories ...)

- Y Ắ t ỖY - ôR các chính sách c ă Macro factors (policies of State)
- 1 K j Q ấ c

38. Cho vay th 0 X FK L O j J m 'c ă» B8. What is overdraft? What lo ỹ hình này? characteristics of this type?

Tr ỡ l ấ:

Th 0 chi là m ỹ nghi ấ v é cho vay ng 3n
h ỹ b ỗ sung v ấ O m X g ỹ ỹ P F k Q ỹ O
ngân qu ỹ hàng ngày trên tài kho 3n v ỹ
lại c ă khách hàng.

Nghi ấ v é th 0 X FK L th ỹ m ấ b m g
F i FK FKR SK p S NK i FK K ấ j Q J ỹ m ấ F G m Q ấ
kho 3n v ỹ lại m ỹ s Ỗ O m g ti ấ nh 0
ỹ ấ và trong m ỹ th ấ gian nh 0 Wh. ỹ ấ

Quy trình nghi ấ v é th 0 chi

Khách hàng và ngân hàng ký h ặ S ỹ g
tín d ấ g, trên h ặ S ỹ g này ph ấ th ấ
thu ấ Q ỹ m ấ m ấ tín d ấ g, th ấ h ỹ
vay, lãi su 0 W Y ấ b ỹ ấ ấ vay (n ấ
F y K g m ấ d ấ g ti ấ Q Y D \ «

Tài kho 3n s ấ d ấ g là tài kho 3n v ỹ
lại

Tài kho 3n v ỹ lại là tài kho 3n mà ngân
hàng m ấ FKR NK i FK K ấ j Q ấ ỹ C
nghi ấ v é g ấ ti ấ và rút ti ấ c ă khách
hàng. Nghi ấ v é th 0 chi th ấ h ấ khi rút
ti ấ l ấ Q K k Q ti ấ ấ (t ấ là tài kho 3n
Y m Q J O D) L G ấ Q k

Ghi chép và h ỹ h toán

Ngày xu 0 nh ấ là ngày ghi chép các
nghi ấ v é SK i W V L Q K và 0 ngày F i
phát sinh nghi ấ v é ỹ C i F ỹ ấ Q K 3 Q J ấ
giá tr ấ

Answer:

Overdraft is a short-term loan
transaction additional working capital to
balance daily on the current account of
the customer.

Overdraft transaction is done by
allowing a debit balance on the current
account of customer in a certain time.

Overdraft transaction process

Customer and bank sign in the credit
contract, the contract must be agreed
upon credit limit, loan term, interest rate,
loan security (if any), the purpose of
loan...

Using account is current account

Current account is a bank account
opening for customers to record deposit
and withdrawal transactions by
customers. Overdraft transaction
performed when the amount withdrawal
larger than the amount deposits (mean
current account has debit balance).

Record and make entry

Date of output, input on record arising.

Based on the date of the transactions to

G H W H U P L Q H W K H 3 Y D O X H G D W H 3

% D V H G R Q W K H 3 Y D O X H G D W H 3

total outstanding have been identified,

& Qí FjR ³ Q J j \ ' J L Q J W G m à
t L Q J G m q F y [y H Q K y y a y C
tính lãi.

Lãi su ©

Hai lo ¥ s Ö G m c Q j F y c y i n h r i e n g
V D X y y i . E N A X W G m Y Q G m p f
d é g c ù n g m Ý l a i s u © g Ñ L O j ³ ©
qua l ¥ L ' .

N A l a i s u © W G m Ö K y k Q K O A W L G y
g Ñ L O j ³ © c h e n h N A X K ' A á p d é g
l a i s u © c Ö y h h t r o n g m Ý t h á g i a n d à i
g Ñ L O j ³ © b r o b i A Q X

Ngoài ph a lãi ph \$ tr \$ khách hàng còn
ph \$ tr \$ m Ý s Ö k h o S Q S K t Q K n
lý tài kho \$, h o a h n g p h í , p h í t © W W R

Thu n c

M Û l a k h á c h h à n g c ó t h u , h ¥ h t o á n
v à o b ê n c ó t à i k h o S Q Y m Q J O D
k h á c h h à n g t r \$ n c n g â n h à n g .

Ngân hàng luôn ki tra s Ö G n c y c
N K { Q J n q u á h ¥ m í c v à t h á g i a n s ñ
d é Q J P j N K F K K Q y m N E W U R Q
y n g t í n d é Q J 7 U a n g h p x u © h i h k h \$
Q Q J W K D Q R A Q ã k h á c h h à n g , n g â n
h à n g s Á h ¥ c h A v à c ó t h C y u Q F í c h o
v a y .

M Ñ L W g l n c S N K { Q J W K D Q
n c y ~ Q J Q K N K i F K A K j Q J l y
Q K m F á g h v o u q u á h ¥ k h á c .

which is the basis for calculating
interest.

Interest rate

Two types of debit balance are
calculated separately and then clearing.
If debit balance and credit balance have
the same interest rate applied are called
³ F U R V V U D W H ' .

If credit interest rate smaller than debit
L Q U W H W W H U H F D C H ³ W K J H S R
L Q U W H W W H I ' we apply a fixed interest
U W H R U D O R Q V P L H F D C H ³ F R Q D Q ' .
L Q U W H W W U D

Apart from the interest be paid, the
customer will have to pay some fees
such as account management fees,
commission fees, account closed
charges...

Debt collection

Each of time the customer has revenues,
entried into the credit of current account,
such as customers pay bank debts.

The bank always checks bank balance
not to exceed the time limit and use that
customers have signed in the credit
agreement. In case the solvency appears
weak on the customer, the bank will
restrict and may stop lending.

All cases of unpaid debts on time,
customers will be handled as other
delinquency cases.

39. Có nh ó n g h ì n h t h í c c h o v a y t à i t r c
x u © k h - u n à o h i h ã n a y m à b ¥ b i A ?
+ m \ Q n K y l c a c h ú n g ?

39. What types of loan do you know in
curent to finance for exporting?
Please list out their characteristics?

Tr ả l ời:

Hình thức cho vay tài trợ xuất khẩu phổ biến nhất hiện nay là:

- 1- Chiết khấu đối với chứng từ xuất khẩu: là một hình thức cấp tín dụng thông qua việc ngân hàng trước khi thanh toán cho nhà xuất khẩu một khoản tiền dựa trên giá trị của chứng từ xuất khẩu nhưng trước khi chứng từ có sẵn hàng. QJ ñ ầu - t kh 1 xu - t trình ho ấ b a ch qg t s có d S ỹ hq Q K ñ Q J c ỹ ñ k Q J k Q K j Q J S K i W K j Q k W K ñ the W i s s u i n g b a n k .
- 2- Cho vay thu mua sản phẩm xuất khẩu: là hình thức cấp tín dụng nhằm mục đích hỗ trợ nhà xuất khẩu, chủ doanh nghiệp gia công hàng xuất khẩu dựa trên các hợp đồng ký kết và giấy tờ liên quan.

Answer:

The most common types of loan to finance for exporting for the enterprises in Vietnam are:

- 1- Discount of export documents: is a form of granting credit through advance an amount to the exporter on the basis of value of perfect exporting documents has presented by the exporter or divergent documents but which is accepted by the issuing bank.
- 2- Loans for purchasing production, processing, processing of export goods: is a form of credit is the purpose of manufacturing, processing or processing goods for export based on the signed contract input.

40. Có những hình thức cho vay tài trợ nhập khẩu nào hiện nay mà bạn biết? + m \ Q r X ỹ m F ấ d h ấ g ?

40. What types of loan do you know in current to finance for importing? Please list out their characteristics?

Tr ả l ời:

Hình thức cho vay tài trợ nhập khẩu phổ biến nhất hiện nay là:

- 1- Cho vay thanh toán hàng hoá nhập khẩu: & K R Y D h a n h K o á n c h i p h í n g u y e n l i Q n h 5 p kh 1 u ph m v m cho vi Q s n xu - t, gia công, chủ doanh nghiệp gia công hàng xuất khẩu.
- 2- Phát hành bộ chứng từ (L/C, D/P, D/A, T/T, CAD) nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ.

Answer:

The most common types of loan to finance for importing for the enterprises in Vietnam are:

- 1- Making loan to payment import goods: Making loan to pay imported raw materials for the production, processing, processing of export goods.
- 2- Issuing Letter of credit guarantee (L/C, D/P, D/A, T/T, CAD) to import goods and services.

41. Có những hình thức chiết khấu chính nào?

41. What types of discount outward

tỉ xu @kh -u nào?**documentary?****Tr ả l ời:****Answer:**

Chi @ kh - X N K { Q J W U TCTD ý z L
 nh ữ chi ả kh @ X N K { Q J quy ả
 W U X \ ý z L xữ @ Qh - Xỉ ý m t F K L ả
 kh @ b Ých íng t i t ý TCTD này trong
 W U g h ả S Q J k Q K j Q J S K i W K j Q K W K m
 tín d ể g (L/C) hay bên thanh toán
 (nhà nh ữ kh -u) t i ch ỗ thanh toán
 b Ých íng t i. Hình th íc này r ẻ ít
 ý m ả các TCTD s ã d ể g vì mang
 nhi ả r ẻ ro thanh toán cho TCTD.

Discount without recourse: The credit institution had accept discount set of documents have no right to claim the exporter discounted at this bank in case of bank issues letters of credit (L/C) or the payer (the importers) declines payment documents. This method is rarely to use because it contain lot of risks for the bank.

Chi @ kh - X F y W U TCTD nh ữ
 chi ả kh @ b Ých íng t i ý m ả quy ả
 W U X \ ý z L xữ @ Qh - Xỉ ý m t F K L ả
 kh @ b Ých íng t i t ý TCTD này trong
 W U g h ả S Q J k Q K j Q J S K i W K j Q K W K m
 tín d ể g (L/C) hay bên thanh toán
 (nhà nh ữ kh -u) t i ch ỗ thanh toán
 b Ých íng t i. Hình th íc F Q j \ ý m ả
 TCTD s ã d ể g ph ừ bi ả vì r ẻ ro
 thanh toán ch íng t i chi ả kh @ X ý m ả
 gi § P ý l t nh ữ ả, do có cam k ả s ả
 thanh toán c ả bên nhà xu @kh -u khi
 bên thanh toán (nhà nh ữ kh -u)
 không th ể hi ể Q Q J K ẻ m ả ả.

Discount with recourse: The credit institution receive discount set of documents to claim the exporter discounted at this bank in case of the bank issues letters of credit (L/C) or the payer (the importer) declines payment documents. This method is commonly in used because risk of payment document discounted is greatly reduced; due to commitments of the exporter when the payer (the importer) does not fulfill their obligations.

42. Có nh ững hình th íc b § R m ả ả vay nào mà b ả bi ả?**42. How many types of loan secured do you know?****Tr ả l ời:****Answer:**

Có 7 hình th íc b § R m ả ả vay là:

There are seven types of loan secured are:

- Th ả ch ẻ
- C ả m c ỗ
- B ẻ l ảnh c ả bên th í 3
- ả c ả

- Mortgage
- Pledge
- Guarantee of a third party
- Bet

- Ký quỹ
- Đặt cọc
- Tín chấp
- Deposit
- Sign and bet
- Trust

43. **Thế chấp tài sản là gì? Thế chấp TS G • QJ vay vốn ngân hàng là gì? Những loại tài sản QJ R ách/Khuyến ý HP về thế chấp?**
43. **What is mortgage asset? What is mortgage for bank loans? What types of asset is often brought to mortgage?**

Trả lời:

Thế chấp tài sản là vì bên cầm giữ dùng tài sản để thế chấp để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ tài chính của bên kia và không chuyển giao tài sản cho bên nhận thế chấp. (Theo Khoản 1, Điều 342, Luật dân sự 2005)

Thế chấp tài sản G • QJ vay vốn ngân hàng là vì bên có tài sản cầm giữ dùng TS để thế chấp để vay vốn mà không chuyển giao TS cho ngân hàng (NH chỉ giữ giấy tờ pháp lý chứng minh QSH/QSD của tài sản)

Tài sản thế chấp là tài sản có thể và đang tồn tại dưới hình thức trong Wm k QJ ODL

Tài sản thế chấp bao gồm:

- **Bất động sản:** Quy định ở Điều 181, Tài sản gắn liền với đất đai, đất đai, đất đai...
- **Động sản:** Xe cộ, máy móc, thiết bị, quy định ở Điều 182, quy định ở Điều 183...
- **Giá trị có giá:** Sứ, vàng, bạc, trái phiếu, chứng khoán, tín phiếu, giấy tờ có giá...

Answer:

Mortgage asset that is a party use their owner asset to the performance of civil obligations to other parties and does not transfer asset to the mortgagee. (According to Clause 1, Article No. 342, Civil Code 2005)

Mortgage asset for bank loans is the mortgagor use their asset to ensure repayment obligations of the borrower and does not transfer that asset to bank (The bank only hold legal papers to prove ownership and right to use that asset)

The asset mortgaged is real asset and can also be forming in the future.

Collateral includes:

- **Real Estate:** Land use rights, assets affixed to land, Warehouse, Factory ...
- **Personal property:** Vehicles, other transport means, machinery, industrial property rights, rights arising from the asset...
- **Valuable papers:** Book savings, bonds, stocks, Treasury bills, and other valuable papers ...

44. C ầm c Ồ ài s ử là gì? C ầm c Ồ 7 6 ỹ C 44. What is pledge asset? What is pledge
vay v Ồ ngân hàng là gì? Nh úng lo ỹ asset to make bank loans? What types
tài s ệ Q Q j R W K m á Q J ỹ m ệ F of assets can be offered to pledge?
c ầm c Ồ

Tr ả l ả:

Answer:

& «P F Ồ W j L V ệ Q F ErQ F «P F Ồ J L D R that is the pledger assigns
W j L V ệ Q W K X Ỗ F T X \ Ầ Q V ầ K ớ X F ể D ư B ư Q K ể F K ể R to other
bên kia J U L O j ErQ Q K ỹ Q E ể R F ầ y (called the pledgee) to ensure the
ỹ ệ P W K ồ F K L Ề Q Q J K - D Y ể G k Q V ồ F ể W K ể R performance of civil obligations.

& «P F Ồ W j L V ệ Q ỹ ệ Y D \ Y Ồ Pledge asset to make bank loan that is
O j Y L Ề F ErQ F «P F Ồ J L D R the pledger assigns own asset to bank
V ầ K ớ X F K R Q J k + Q F K ể P Q J L - \ W b ầ k holding legal papers to prove
S K i S O ề F K q Q J P L Q K 4 6 + Y j ể t + t o W j ể V ầ Q ầ s s e t) to secure
ỹ ệ E ể R ỹ ệ P F K R Q J K - D Y ể V ầ y s m e t o b l i g a t i o n o f t h e
Y D \ Y Ồ Q borrower.

9 L Ề F F «P F Ồ W j L V ệ Q ỹ m ệ F ể O ể S W K j Q K Y ể Q Pledge asset is made in writing, is a
E ể Q O j P Ỗ W E L Ề Q S K i S E ể R ỹ ể P W K ồ F K L Ề Q security
Q J K - D Y ể G k Q V ồ F ể W K ể R m o t h o o t h e r y S K i S o b l i g a t i o n s o f t h e
ỹ ệ P W K ồ F K L Ề Q Q J K - D Y ể W ầ s e r Q ệ F ể D N K i F K
K j Q J Y D \ Y Ồ Q borrower.

1 K ớ Q J O R Ỗ L 7 6 ỹ m ệ F ỹ H P U D ể g e m o v a b l e s o n t h e
F i F ỹ Ỗ Q J E D ể R Q J x P Pledge movable on title:

- 7 j L V ệ Q K ớ X K u Q K Q K m F ể C ể , Ỗ m ầ y , g o o d s , g o l d ,
P y F K j Q J K y D Y j Q J E Ỗ F s h i p s , p l a n e s , E . L . Q ầ o t h e r a s s e t s .
P i \ E D \ « Y j F i F O R Ỗ L W j L V ệ Q N K i F
Cash on deposit accounts or foreign
- 7 L Ầ Q W u r Q W j L N K R ể Q W ầ ầ Q J ầ L K R » F
Q J R Ỗ L W Ề
Valuable papers such as stocks,
b o n d s , t r a s u r y w i l l s , c o m m e r c i a l
p a p e r . S K L Ầ X
- * L © \ W á F y J L i Q K m F Ừ b ồ n ầ , t r a s u r y w i l l s , c o m m e r c i a l
S K L Ầ X W t Q S K L Ầ X W K m k ể P S K L Ầ X
Property rights arising from
c o p y r i g h t s , I n d u s t r i a l p r o p e r t y
r i g h t s , t h e r i g h t t o s e l l f r o m
W i W j L V ệ Q N K i F
rights arising from other assets.
- / ệ L W i F Y j T X \ Ầ Q S K i W V L ể Q K W ầ W j L V ệ Q
F «P F Ồ
Income and property rights arising
from pledged assets.

45. **C khác gì với tài sản ch?**

Trả lời:

Điều 326, Luật dân sự 2005 quy định: "Tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự."

Điều 432, Luật dân sự 2005 quy định: "Tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự và không chuyển giao tài sản cho người khác."

Lưu ý: Cần phân biệt giữa tài sản ch và tài sản ch. Tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, trong khi tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự và không chuyển giao tài sản cho người khác.

Lưu ý khác:

Điều 7, Bộ luật Tố tụng dân sự 2004 quy định: "Tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, trong khi tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự và không chuyển giao tài sản cho người khác."

Điều 1, Luật dân sự 2005 quy định: "Tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, trong khi tài sản ch là tài sản mà bên giao tài sản cho người khác để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự và không chuyển giao tài sản cho người khác."

(Câu hỏi 46: Phỏng vấn chuyên gia Tư pháp và Chuyên gia Quan hệ Khách hàng Ngân hàng B Á tháng 9/2011)

45. **What is the difference between pledge and mortgage assets?**

Answer:

Article No. 326, Civil Code 2005 regulated: "Pledge is a party delivers their owner assets to other party to ensure the performance of civil obligations."

Clause 1, Article No. 432 of Civil Law 2005 regulates: "Mortgage is a party use their owner to ensure the implementation of civil obligations to other parties and does not transfer property."

The same points: Both mortgage and pledge was made in written, can be verified if the parties felt necessary.

The different points:

In case of pledge, the **pledgor** must transfer his asset to the pledgee holding; in mortgage case, the mortgage has to keep collateral for further exploitation and use.

The object of **pledge** is **movables**; the object of mortgage is assets have large value include immovables, movables have registered.

(Question 46: Interviewing question for Credit position and Customer relationship Specialist of Northern Bank in September 2011)

46. Phân biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê hoạt động?

Trên đây:

Cho thuê tài chính là thuê tài sản mà bên cho thuê có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản cho bên thuê. Quyền sở hữu tài sản có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê.

Thuê tài sản được phân loại là **cho thuê hoạt động** nếu nội dung của hợp đồng thuê tài sản không có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản.

47. Các nguyên nhân credit risk từ phía khách hàng là gì?

Trên đây:

Nguyên nhân 1: Sự khác biệt giữa tài sản và tài sản thế chấp. Khi tài sản thế chấp không có giá trị thực tế, khách hàng có thể vay tiền và không trả lại.

Đối với các khách hàng khi vay tiền ngân hàng, họ có thể có những kế hoạch kinh doanh nhưng thực tế lại khác. Khi vay tiền, họ không chú ý đến việc sử dụng tiền vay mà chỉ tập trung vào việc tiêu xài. Điều này dẫn đến việc họ không thể trả lại tiền vay đúng hạn.

Nguyên nhân 2: Khả năng tài chính yếu kém. Khách hàng có thể có nhu cầu vay tiền để mở rộng kinh doanh nhưng lại không có kế hoạch tài chính rõ ràng.

Khi khách hàng vay tiền để mở rộng kinh doanh, họ thường tập trung vào việc tiêu xài mà không chú ý đến việc quản lý tài chính. Điều này dẫn đến việc họ không thể trả lại tiền vay đúng hạn.

46. What is the difference between finance leasing and operating lease?

Answer:

Finance leasing is renting property that the lessor has transferred substantially all of risks and benefits associated with property ownership to the lessee. Property ownership can be transferred at the end of the lease term.

Leases are classified as **operating lease** if the content of leasing contract is not transferred substantially all the risks and benefits associated with ownership of property.

47. What are causes of credit risk from the customers?

Answer:

Cause 1: Use capital differs with loan has requested, there is no goodwill in paying debt

Most of the customer when borrows have specific business plans, feasibility purposes but which can actually differs from the document. The management of cash flow after the loan is not tightly coupled with wrong use of funds intended purpose of the enterprise is an important cause leading to debts.

Cause 2: Poor business management ability

When the customer borrow money from bank to expand business scale, mostly focus on invest in physical assets but few consumers would boldly innovate way of management, invest in business

monitoring machine, finance and accounting in accordance with standards. Business scale swells too big for management mind is the cause of the bankruptcy of full feasibility business plan but it should be successful in practice.

¾ Cause 3: Weak corporate finance status, lack of transparency

Small asset scale and capital are commonly characteristic of most borrowers in Vietnam. In addition, habits of fully record, accurate, clearly accountant books has not been strict compliance and honest. Therefore, accounting books that the customer gave to the bank sometime only for form rather than substance. When bank officers make table of financial analysis of enterprises based on figures provided by the customer often lacks realism and authenticity. This is also the reason why banks have always considered heavily the collateral as the last stay to prevent credit risks.

(Question 47: Interviewing question for Customer relationship Specialist of SeaBank in April 2012)

48. What is the difference between the forms of debt freezes, debt extended and rollover?

Answer:

Debt freezes: is a form of
³ SR V W SR ON The remaining debt of

Trong một số trường hợp, người vay có thể tiếp tục trả nợ cũ trong tương lai. Điều này được gọi là "Debt Extended".

f Giãn nợ là việc hoãn lại các khoản nợ phải trả để áp dụng thời hạn đáo hạn mới (dài hơn) với khoản nợ bị hoãn.

f Debt Extended: means suspend payable debts, and apply new maturity date (*longer than*) with the debt is suspended.

f Sợ nợ có thể chỉ xảy ra khi người vay không thể trả nợ cũ và vay mới để trả nợ cũ. Điều này được gọi là "Borrower".

f Borrower: can understand this is a form of *ORDQ WR S, D* the *GHEWV* borrower can go to the bank he owe money to borrow money to pay for some new and old debt, or debt financing may also bank to other bank debt.

49. Thắc mắc là ân hạn nợ? Trong thời gian ân hạn khách hàng có phải trả lãi không?

49. What is debt grace period? In period of grace does the customer have to pay interest?

Trả lời:

Answer:

Ân hạn nợ là khoảng thời gian kể từ khi phát hành khoản vay đến khi khách hàng bắt đầu trả nợ gốc. Trong khoảng thời gian này, khách hàng không phải trả lãi.

Debt grace period is the time from the bank make loan to the customer and he ever has to pay a part of the original. This period depends on the agreement between bank and customer.

Trong khoảng thời gian ân hạn khách hàng không phải trả gốc nhưng vẫn phải trả lãi.

During the grace period customer do not have to pay the original but still have to pay interest.

50. Thắc mắc là gia hạn nợ? Gia hạn nợ khác gì so với ân hạn nợ?

50. What is debt rescheduled? What different between debt rescheduled and debt grace period?

Trả lời:

Answer:

Theo **Lưu ý 3** và **Giới thích từ ngữ của Điều 4 1627/2001** ban hành ngày 31/12/2001 của NHNN.

According to **Article 3 - Interpretation of Decision No. 1627/2001** dated December 31, 2001 issued by State bank of Vietnam.

Gia hạn nợ là việc tái cấu trúc nợ để phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

Debt rescheduled that is a credit institution

thuận kéo dài thêm m ỹ kho ỹng th ấ gian ngoài th ấ h ỹ Q F K R Y D \ th ấ trong h ỹ S ỹg t ấ d ấg. approved to extend a period of time outside the lending period agreed in the credit contract.

L ậ khác bi ể

The difference

Gia h ỹ n ậ là vi ể kéo dài ngày tr ậ n ậ cu ỗ cùng thêm m ỹ kho ỹng th ấ gian nh ỗ Wh, ỹ khách hàng s ấ tr ậ g ỗ và tr ậ lãi vào ngày cu ỗ cùng c ầ k ấgia h ỹ. Debt rescheduled that is extending finally maturity date for a specific of time, the customer will pay principal and interest at the last day of rescheduling term.

Còn ân h ỹ n ậ là lùi ngày tr ậ n ậ g ỗ F ỹ tiên thêm m ỹ kho ỹng th ấ gian nh ỗ Wh, ỹ khách hàng v ậ n ph ậ tr ậ lãi trong th ấ gian ân h ỹ. Debt grace period is postponing the first day of paying principal for a specific time; the customer is still paying interest in the grace period.

51. Kho ỹ n ậ Q K m ỹ R ấ ỹng ỹ là n ậ N K y ỹ z L ỹg ỹng nhân và bi ể hi ể c ầ kho ỹ n ậ N K y ỹ z L " 51. What is bad debt? What causes and manifestations of bad debts?

7 U ậ O ấ L

Answer:

. K R ậ Q Q ậ N K y ỹ z L O j N K R ậ Q Q ậ Q K m ỹ F K K ậ Q Q J W K X Bad debts are debts that have long term but are unable to recover.

1 ậ N K y ỹ z L F K t Q K O j Q ậ [ỗ Bad debt are divided into 3 groups including debts Q ậ W ỹ Q K t R i K) Q W s ỹ G Q from group A (overdue from 91 to 180 days) Q ậ Q K y P X i K) Q W U r Q theo Q ậ group 5 (overdue more than 360 days) 4 - NHNN ban hành ngày according to Decision No. 493/2005/QD-NHNN dated April 22, 2005. 22/04/2005.

1 ậ N K y ỹ z L G R F i F Q J X \ r Q Bad debts caused by the following: sau:

1- Debtor want to take up loans for business capital by not having to pay interest

1- & R Q Q ậ P X ỗ Q F K L ấ P G ể Q ậ Y ỗ Q ậ Q ậ N L Q K G R D Q K G R N K { Q J S ậ S ậ W ậ S O m L

% L K X K L O Q F o D F R Q Q k Expression of the debtor

- & K k \ ấ Y j Y L ể Q F ậ Q K L ấ X O ể G R Q K m ỹng flows, and among various reasons such as the investor has not paid for work but yet been tested and approved should not be able to pay for construction contractors (basic construction business) or by selling ỹ m ậ F U ậ L E ỹ Q K L ấ X ỹ k Q Y ậ N K ỹ F K L ấ Any other units

GéQJYcL GRDQK QJKLOS VweQ odXpieW (with production and kinh doanh) trading enterprise)

- &RQ Qç Fy WUS Qç QK mTQJdeH képaymen but only pay ít ³QKW JLEÖW WuQK NpR Gjless WKUá Ldeliberately prolonging K¥Q WKDQK WRiQ the payment period;
- 7KmáQJ [X\rQ WuP FiFK -W always try to avoid;
- .K{QJ Nê QK±Q YjR E©W- Nào Jlo©\sign áanyW papers and O LnôX documents.

2- 'R FRQ Qç NK{QJ Fz Q 2-N This debtor is able to pay thanh toán Expression of the debtor

- %LKX KLOQ FoD FRQ Qk - Debtors also have other units
- &RQ Qç FÊQJ Eİ FiF ykO occupied NkhF... capital, increase FKLăP GéQJ YÖQ QKLĂX accounts receivable and accounts SKşL WKX W QJ QKDQK Yreceivable cycle has increased. NKRSQ SKşL WKX FÊQJ W QJ FDR - Revenue and profits decline,
 - 'RDQK WKX Yj OçL QKX±Q V\X\ JLSR stagnant inventory and slowing KjqJ W×Q NKR Eİ í yÑQJ sales. FK±P WLRX WKé - Production and business activity
 - +R¥W yÝQJ 6;.' Eİ yuQK will be 11 stalled, companies must cut more SKşL F³W JLSP QKLĂX QKkQ MãYáE Ý personnel and parts. SK±Q

52. Khi bạn làm 1 h×V k Wkê @ r © 52. When you see a high risk credit
cao, không th Ạ cho Y D\ Q K m Q J * document, can not loan but your
l ý yêu c « b ³t bu Ý ph § cho vay director require you must lend it.
thì b ³n x ñ O ê Q K mào W K Ầ How do you solve this situation?

Tr ả l ời:

Tôi bi Ầ r Ầg, r ẦL U Rv Ầ Các ngân hàng là cho vay các d Ầ án r Ầ ro. Nó có th Ạ O j P W Q Ầ Q Ầ ngân hàng, làm t Ầ h Ầ L n Ần Ần hàng. V Ầ tôn ch Ầnh Ầ nghi Ầ c Ầ mình, tôi s Ầ KHÔNG th Ạ xét cho vay nh Ầng h × V k Q Kym Ầ bi Ầ ch Ầ nó th Ầ s Ầ r Ầ ro.

V Ầ tình hu Ầg này, có l Ầ tôi s Ầ yêu c «

Answer:

I know the risk to bank that is making loan risky projects. It can increase bad debt to the bank, damaging the bank. In my principle of work, I will NOT be able to loan that credit document if it is really risky.

In this situation, maybe I will ask the director primarily responsible if the

Tôi phải chịu trách nhiệm chính nợ khoản vay này ra rồi; vì tôi cho vay là theo chỉ thị của cấp trên.

loan risk occurs; I made loan follow instruction of the superiors.

C. Bảo lãnh

C. Guarantee

53. Bảo lãnh là gì? Bảo lãnh ngân hàng là gì? Hãy nêu các loại bảo lãnh ngân hàng mà bạn biết. Vì sao?

53. What is guarantee? What is bank guarantee? Please list out types of bank guarantee which you know in Viet Nam?

Trả lời:

Bảo lãnh: là việc một bên cam kết sẽ thanh toán cho một bên thứ ba khi bên này không thanh toán hoặc thanh toán không đúng.

Bảo lãnh ngân hàng: là Cam kết bằng văn bản của ngân hàng và bên có quy định về bảo lãnh ngân hàng và bên có quy định về bảo lãnh ngân hàng.

Theo Quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN ngày 26/06/2006 của Thủ tướng Chính phủ quy định

bảo lãnh thì bảo lãnh chia thành các loại như sau:

- 1- Bảo lãnh vay vốn
- 2- Bảo lãnh thanh toán
- 3- Bảo lãnh đấu thầu
- 4- Bảo lãnh thanh toán hàng
- 5- Bảo lãnh bảo hành / Bảo lãnh bảo quản công trình
- 6- Bảo lãnh hoàn trả / Bảo lãnh tạm ứng / Bảo lãnh

Answer:

Guarantee: that is a party committed to make payment for a third party if this party can not to perform or improper performance of obligations already committed to the signed contract.

Bank guarantee: is a written commitment by a bank to the obligee for the performance of financial obligations of our customers when the customer fails to perform or improper performance obligations are committed to the right party.

According to Decision No. 26/2006/QĐ-NHNN dated June 26, 2006 of State Bank Governor regulated

shall guarantee divided into the following:

- 1- Loan guarantee
- 2- Payment guarantee
- 3- Tender guarantee (Bid guarantee)
- 4- Performance guarantee
- 5- Retention guarantee / Product quality guarantee
- 6- Pre-payment return guarantee / Advance guarantee / Pre-payment

hoàn thành toán

guarantee

7- B SR O mĩŃŃg ŷ

7- Reconcile guarantee (Counter guarantee)

8- Xác nh ấ b ố lãnh

8- Confirmation of guarantee

**54. . K L Q j R QđKđLđHđC đ TCTD
v B khách hàng ch đn d ít?**

54. When do guarantee obligations of banks with customer expired?

Tr ̣l ấ:

Answer:

Theo Lũ 20 c ẽD 4 -MHNN
ban hành ngày 26/6/2006 v Å³ 4 X \ BkK
O m Q K Q J k Q QJ Q ẽD S Y ỹnh c ẽ
TCTD s Ấch ẽn d ít khi x S ra 1 trong các
W ỹnh ợ sau:

According to **Article 20 of Decision No. 26/2006/QĐ-NHNN** dated July 26, 2006 on ³ ~~5HJ XO D M Q R I E D N Q J X D U W Q H~~ The guarantee obligations of credit institution will end upon the occurrence of one of the following cases:

1- Khách hàn J ỹ m ấ W K Q ẩ ỹ ỹ
Q J K - ẩ ỹ W ấ bên nh ấ b ẩ lãnh
(bên có quy ln)

- 1- Customers who have fulfilled the obligation for the guarantee (*the obliquee*)

2- 7 & 7' ÿ nũ HVEQ Q J kēb Đ lãnh
theo cam k ãb Đ lãnh

2- Credit institution has made guarantee obligations under guarantees commitment.

3- Vì $\tilde{E}$ b SR O m $\tilde{Q}$ ku y b r o x thay
th $\tilde{A}$ m g bi $\tilde{E}$ pháp b SR $\tilde{S}$ khác;

3- The guarantee is canceled or replaced by other security method;

4- Th á h Ỡ c ầ b ỠR O m Q Ỡ Ỡ Ỡ
b Ỡ l ầ n h Ỡ Ỡ Ỡ);

4- Duration of the guarantee has run out (*letter of guarantee expired*);

5- Bên nh ㅈ b ㅅ lãnh (bên có quy ln)
 ㅈng ý mi ㅈ th ㅈ hi ㅈQ ㅈ - ㅈb ㅅ
 lãnh cho bên b ㅅ lãnh ho »F ㅈJK - ㅈ
 b ㅅ lãnh ch ㅈ d í ㅈW K ㅈX ㅈyhh c ㅈ
 pháp lu ㅈ

5- The guarantee (*the obligee*) agreed to exempt from guarantee obligations to the guarantor or guarantee obligations terminates under regulation of law;

6- Theo tho Sthu h c ă các bên.

6- According to agreement of parties.

55. Lo Ƨ b \$ lãnh nào ph Ƨbi Ƨ nh Ƨ ã
Vi Ƨ Nam. »F Ƨ c Ƨ b \$ lãnh
Ƨ Ƨ "

55. What type of guarantee is popular in Viet Nam? What characteristic of this guarantee?

Tr ̣l ấ:

Answer:

Các loại bảo lãnh phổ biến ở Việt Nam bao gồm: Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thi công, Bảo lãnh thanh toán, Bảo lãnh bảo hành, Bảo lãnh trả tiền...
 Trong đó, Bảo lãnh dự thầu là phổ biến nhất.

Bảo lãnh dự thầu là cam kết của ngân hàng với bên mời thầu « X » về việc tham gia dự thầu và khách hàng của ngân hàng phải nộp phạt nếu không nộp hoặc không nộp đủ số tiền phạt theo quy định.

Bảo lãnh dự thầu là cam kết của ngân hàng với bên mời thầu « X » về việc tham gia dự thầu và khách hàng của ngân hàng phải nộp phạt nếu không nộp hoặc không nộp đủ số tiền phạt theo quy định. Điều này nhằm đảm bảo tính nghiêm túc của quá trình đấu thầu và bảo vệ lợi ích của bên mời thầu.

Types of guarantee are popular in Vietnam include: Tender guarantee, Performance guarantee, Payment guarantee, Retention guarantee, etc.

In particular, **Tender guarantee** is the most popular.

Commitment to the tenderer, to ensure participation in the bidding obligations. If the customer must pay a penalty for violation of procurement regulations that are not fully paid or not paid fines to the tenderer, the bank will take obligation.

56. Trong ngành xây dựng cơ bản có những loại bảo lãnh ngân hàng nào và khi nào cần phát hành loại bảo lãnh này?

Trắc nghiệm:

Trong lĩnh vực xây dựng cơ bản, các loại bảo lãnh ngân hàng thường gặp là:

Bảo lãnh dự thầu: Khi công trình xây dựng có thể quy định về việc tham gia dự thầu và khách hàng của ngân hàng phải nộp phạt nếu không nộp hoặc không nộp đủ số tiền phạt theo quy định.

Bảo lãnh thanh toán: Khi công trình xây dựng đã hoàn thành và khách hàng của ngân hàng phải nộp phạt nếu không nộp hoặc không nộp đủ số tiền phạt theo quy định.

Answer:

In the field of construction, often with the kind of bank guarantee is:

Tender guarantee: When the work is competent to approve bidding documents for construction bidding, investors sent the invitation to bid up the contractors concerned. By the time prescribed, the contractor must submit bids to participate in the bidding for the construction project. If the contractor does not submit bids or does not submit bids in accordance with the requirements, the bank will take obligation.

Performance guarantee: When the construction is approved bidding results to the Contractor that meet the highest technical score and lowest bid, the bank will take obligation.

hàng sẽ cấp Warrant để thi công
yêu cầu nhà thầu Warrant để thi công
hạng công.

Bổ lãnh bổ hành (BL ch - Warrant công trình): Khi công trình thi công hoàn thành, phải thanh toán Warrant là trong thời gian nhất định công trình xảy ra sự cố hư hỏng, nếu công trình nhà thầu bị hư hỏng thì hoàn thiện.

will issue letter of performance guarantee of contract to send the investor, to procedures construction contracts.

Retention guarantee (Construction quality guarantee): When the construction is complete, must through the warranty period, mean in a certain time, if the construction meet problem, damaged, degraded, then the contractors must spend to repair and completion.

57. Vì sao cần có bổ lãnh dõth trong ngành xây dựng?

Trả lời:

Bổ lãnh dõth như ràng buộc nhà thầu và kinh tế, phải thanh toán Warrant là trong thời gian nhất định công trình xảy ra sự cố hư hỏng, nếu công trình nhà thầu bị hư hỏng thì hoàn thiện.

Mục đích của bổ lãnh dõth là nhằm bảo vệ lợi ích của nhà thầu và nhà thầu phải thanh toán Warrant là trong thời gian nhất định công trình xảy ra sự cố hư hỏng, nếu công trình nhà thầu bị hư hỏng thì hoàn thiện.

- Mục đích của bổ lãnh dõth (Chức năng) là để ràng buộc nhà thầu và nhà thầu phải thanh toán Warrant là trong thời gian nhất định công trình xảy ra sự cố hư hỏng, nếu công trình nhà thầu bị hư hỏng thì hoàn thiện.
- Mục đích của bổ lãnh dõth (Bên bán) là để ràng buộc nhà thầu và nhà thầu phải thanh toán Warrant là trong thời gian nhất định công trình xảy ra sự cố hư hỏng, nếu công trình nhà thầu bị hư hỏng thì hoàn thiện.

Khi trúng thầu, nhà thầu phải nộp tiền phạt (phần trăm) thì ngân hàng mới cấp Warrant để thi công. Warrant để thi công.

57. Why do we need tender guarantee in basis construction sector?

Answer:

Tender guarantee in order to bind the contractor in economic terms, to actually participate in the bidding. If the contractor does not comply with procurement regulations, it would take money that banks have to provide guaranty.

The purpose of tender guarantee is ensuring healthy competition and balance harmonized demand the parties:

- The objective of the buyer (investor) is to get goods and services that meet their requirements engineering, quality and lowest cost.
- The purpose of the contractor (seller) that won the right to provide goods and services that cost enough to offset the input cost and ensure the highest possible profit.

When winning bid (to be granted the authority to approve the winning bid), the bank continue to issue letter of

performance guarantee. At that time, letter of tender guarantee will expire.

D. Kế toán và Phân tích BCTC

D. Accounting and Financial Report analysis

58. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp phản ánh như thế nào?

58. What does Financial Report of an enterprise reflect?

Trả lời:

Answer:

1- Tình hình tài chính

1- Financial situation

- Các khoản mục có liên quan trực tiếp tới vị hình tài chính là Tài sản, Nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu. Những khoản mục

- The items which directly related to the identification and assessment of financial situation are: Assets, Liabilities and Equity. These items are defined as follows:

Tài sản: Là nguồn lực do doanh nghiệp kiểm soát và có thể thu được lợi ích kinh tế trong tương lai.

Assets: are resources controlled by enterprises and be able to earn economic benefit in the future.

Nợ phải trả: Là những khoản nợ của doanh nghiệp phát sinh từ các giao dịch và sự kiện kinh tế của doanh nghiệp phải thanh toán từ các nguồn lực của mình.

Liabilities: are current obligations of enterprise arising from transactions and events passed and the enterprise has to pay from their own resources.

Vốn chủ sở hữu: Là giá trị vốn của doanh nghiệp tính bằng số chênh lệch giữa giá trị Tài sản của doanh nghiệp trừ (-) Nợ phải trả.

Equity: is the value of capital of business, calculated by the difference between Assets values of enterprise minus (-) Liabilities.

2- Tình hình kinh doanh

2- Business situation

- Các khoản mục liên quan trực tiếp tới quá trình kinh doanh là doanh thu, thu nhập khác, chi phí và kết quả kinh doanh.
- Các khoản mục doanh thu, thu nhập

- The items directly related to assessing the situation and business results as revenue, other income, expenses and business results.
- The items of revenues, other income and expenses are defined as follows:

NIỀM YÊU THƯƠNG VÀ KHÁNH PHONG VÂN VÀO NGÂN HÀNG
sau:

Doanh thu và thu nhập khác: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế của doanh nghiệp được xác định trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp, góp phần vào lợi nhuận chung, không bao gồm khoản góp vốn của chủ sở hữu.

Chi phí: Là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán từ việc giảm các khoản tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ để giảm chi phí và chi trả các khoản chi phí khác, không bao gồm khoản phân phối cho chủ sở hữu.

Revenue and other income: The total value of economic benefits of business which gained in term of accounting, arising from the commonly product and business activities of enterprises, contributing to increase equity, except for capital of shareholders or owners.

Cost: is the total value of items which reduce the economic benefits in term of account in form of money paid out, the deduction of assets or debts incurred to reduce equity, excluding the amount distribute to shareholders or owners.

59. Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp là gì?

Trả lời:

Bảng cân đối kế toán là một báo cáo, gồm 2 phần thông tin chính: Phần tài sản và phần nguồn vốn chủ sở hữu. Cho ta thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo.

59. What is the balance sheet of an enterprise?

Answer:

The balance sheet is the report consists of two main parts: The assets and the liabilities. It shows the financial situation of enterprise at time of reporting.

60. Các khoản doanh thu khác của DN bao gồm những khoản nào?

Trả lời:

Các khoản thu nhập khác được quy định trong chế độ kế toán GAAP bao gồm các khoản thu từ các hoạt động khác không

60. What are other revenues including?

Answer:

The other income regulated in the GAAP accounting standards, including revenues from infrequently activities which are

W không khuyến khích:

- Thu v Ắ W K D Q K ợ Q ấ EQ ấ m7 ế
- Thu ti Ắ ph ỷ khách hàng do vi ph ỷn h ợ S ỷg;
- Thu ti Ắ b ố hi ợ ỷ ợmb ỷL V ỷg m
- 7 K X ợ ỷ các kho ố n ợ ph ố L W K xóa s ỷ ỷnh vào chi phí k ấ W ố; m
- Kho ố n ợ ph ố tr ố nay m ố ch ể ỷ ợ ghi t Q J W ố; X Q K
- Thu các kho ố thu Ắ ỷ ợ gi ố P ỷ ợ hoàn l ỷ;
- Các kho ố thu khác.

including:

- Income from sells and sells off fixed assets;
- To collect fines for breach of contracts;
- To collect compensation insurance;
- To obtain receivable debts were wiped as expenses in previous period;
- To record increase revenue from contingent liabilities;
- Income taxes are reduced, be refunded;
- Other revenues.

(T s F k X ố ỷu 68: Các câu h Wph W ỷ v -n v ố rí Chuyên viên Quan h ố khách hàng vào MB tháng 9/2011)

(From question 61 to question 68: Interviewing questions for Customer relationship Specialist of MB in September 2011)

61. Doanh nghiệp ỷ gi ố l ỷ ho ỷ gi ố l ỷ trên b ố Q J & ki ố ỷ ỷ ỷ b ỷng cách nào?

61. How does an enterprises hide their profits or losses in the balance sheet statement?

Tr ỷ l ỷ ấ:

L ỷ (L ỷ) c ể ỷ doanh nghiệp ỷ S ỷ ỷ xác ỷ ỷ h b ỷng = T ỷ ỷg doanh thu ỷ T ỷ ỷg chi phí

1 K m y, ỷ ỷ gi ố l ỷ (l ỷ) doanh nghiệp ỷ s Ắ gi ố vào 3 & i F N ỷ K ỷ R U D G R D Q K ỷ K ỷ ho ỷ 3 & i F N ỷ K ỷ R U D F K ỷ L ỷ S K t ỷ U H Y H ố X H W H P V P D N H ỷ H ỷ V W ỷ ỷ ng th ấ c ố 2.

Ví d ể khi DN mu ỷ gi ố l ỷ h ỷ ỷ Ắ khai W Q J G R D Q K ỷ ch ỷ ỷ ỷ theo h ỷ ỷ Ắ F i F K Q K m V D X

- Gi ố vào doanh thu:

Answer:

Loss (Gain) of the enterprise is determined by = Total revenue - Total cost

Thus, to hide losses (profits) the enterprise will hide in 3, W H P V P D N H ỷ H ỷ V W ỷ together.

For example, when companies want to hide Loss, they will declare increase revenue, reduce costs in several ways as follows:

- 1- Kế toán của DN sẽ ghi nhận doanh thu và lợi nhuận từ các khoản phải thu W K X F K R G Q ngay khi nhận được nguyên tắc kế toán thì kế toán sẽ ghi nhận doanh thu và xác định lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, kế toán sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng.

VD: Doanh thu của DN cung cấp dịch vụ xây dựng nhà ở, do đó DN được ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, DN sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng. Ví dụ: DN cung cấp dịch vụ xây dựng nhà ở, do đó DN được ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, DN sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng.

- 2- Kế toán của DN sẽ ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN thông qua việc ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, kế toán sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng. Ví dụ: DN cung cấp dịch vụ xây dựng nhà ở, do đó DN được ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, DN sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng.

- Ghi nhận vào chi phí:

- 1- Kế toán của DN sẽ ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN thông qua việc ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, kế toán sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng. Ví dụ: DN cung cấp dịch vụ xây dựng nhà ở, do đó DN được ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN. Tuy nhiên, DN sẽ không ghi nhận doanh thu và lợi nhuận của DN trong các DN xây dựng.

- Hide in revenue:

- 1- Accountant of enterprise will entried revenue and profit from Receivable, although not yet received money, according to accounting principles, the accountant is allowed entried revenue if this is amount of money can be collect. This trick is usually applied in the construction enterprise.

Example: Revenue from products must take in many years so enterprise is allowed periodically record (such as construction contracts), based on subjective estimated of the acceptancer is enterprise; enterprise will conduct written invoices and records sales revenue and profits. Construction period extended for several fiscal years is the basis for this trick

- 2- The enterprise increase revenue and profit through transactions by the end of accounting period with the customer without request they make immediately (they are willing to accept cause by delay payment). This transaction is recognized as a deferred sale, rather than selling through agencies and also increase sales revenue and profit of enterprises in this term. This trick in fact is transfered revenue and profit of next term to reporting term.

- Hide in cost:

- 1- Take advantage of accounting estimates as: The provisions, prepaid expenses, prepaid expenses

muốn.

VD 1: Một khách hàng đã mua hàng hóa và dịch vụ của doanh nghiệp và ghi nhận chi phí hàng hóa và dịch vụ mua vào trong sổ kế toán. Khi khách hàng trả tiền cho doanh nghiệp, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và giảm chi phí hàng hóa và dịch vụ mua vào.

VD 2: Khi ghi nhận trích lập dự phòng rủi ro về các khoản phải thu, doanh nghiệp ghi nhận chi phí trích lập dự phòng rủi ro và giảm giá trị các khoản phải thu. Khi doanh nghiệp thu được các khoản phải thu, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và giảm chi phí trích lập dự phòng rủi ro.

VD 3: Về các khoản dự phòng phải thu, doanh nghiệp ghi nhận chi phí trích lập dự phòng và giảm giá trị các khoản phải thu. Khi doanh nghiệp thu được các khoản phải thu, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và giảm chi phí trích lập dự phòng. Khi doanh nghiệp thu được các khoản phải thu, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu và giảm chi phí trích lập dự phòng.

2- Khi hạch toán các khoản phải thu, nguyên lý kế toán yêu cầu vào các chứng từ có mặt để thu nhập và chi phí. Như vậy, khi ghi nhận chi phí thu nhập vào.

3- Khi ghi nhận chi phí, doanh nghiệp ghi nhận chi phí và ghi nhận chi phí. Khi ghi nhận chi phí, doanh nghiệp ghi nhận chi phí và ghi nhận chi phí. Khi ghi nhận chi phí, doanh nghiệp ghi nhận chi phí và ghi nhận chi phí.

Thông tin thêm:

Nhà tuyển dụng thay vì hỏi câu trên, mà hỏi: "Nếu doanh nghiệp có một khoản phải thu, doanh nghiệp ghi nhận chi phí thu nhập vào?"

and depreciation of fixed assets, enterprise can increase or reduce costs by subjective desire to obtain expected earning.

Example 1: Factory depreciation specified in range of 7-10 years. The enterprise will choose depreciation in 10 year to reduce the annual depreciation expense.

Example 2: Reduce the provision for receivables, bad debts. Because the provision is the same a current cost.

Example 3: With the provision for receivable, the enterprise are setting up reserves for accounts receivable more than 3 months, but business processes will always create a pillow that capital occupied with his acquainted customer. So the enterprise can recognize debt payments in recent transactions for the most recent purchases and further purchases will be provided on loan for bad debts and make provision.

2- Entries products, inputs raw material in category with lower tariffs: To reduce cost of input tax.

3- Have ever revaluating of fixed assets had depreciated discounts, damaged, outdated: Because if revaluating the value of assets will reduce and The difference between Normal value and Revaluating value will become an expenses.

Additional Information:

kể thì bên cạnh nói thêm ngoài các
Chính sách Kế toán là các **Chính sách**
về **Hoạt động của DN** Q K m

- **Cắt giảm các chi phí hữu ích** Q K chi phí nghiên cứu và phát triển, quảng cáo, duy tu bảo trì, thi công, sửa chữa, ... 1. Việc giảm chi phí sẽ làm giảm lợi nhuận và ảnh hưởng đến uy tín của DN. Q J K - Do vậy nên hy sinh các khoản lợi nhuận nhỏ để bảo vệ uy tín và danh tiếng của DN.
- **Sử dụng chính sách giá:** DN thông báo sẽ tăng giá. Q J J L i X Y Q R P y W j Q. Sau khi tăng giá, khách hàng sẽ giảm mua hàng và doanh thu sẽ giảm. 1. Chọn giá Q J J L i 7 X. Về này chỉ áp dụng với các sản phẩm y D Q J c F y n m D Ý, không tính thì tăng giá. Vì vậy nên sẽ có kế hoạch để duy trì các DN cùng các chính sách bán hàng Q J W U R Q J Q P W

If the employer instead of asking
VHQWHQFH EXW DVNI
have any tips to increase profits in
WHUP" 7KHQ \RX QHH
The accounting policies are **The policies for the operation of businesses** as :

- **Reduce utility costs** as the cost of research and development, advertising, maintenance, equipment ... companies using this solution means sacrificing potential profits in the future.
- **3 * DWK @WQHUL F** other new investment and low profitability.
- **Use pricing policies:** The enterprise announces they will increase prices in early fiscal year and make the customer responded that by strengthening buy products of enterprise to wait. However, this only applies to products which are interested and essential. This will affect the prestige of sales policies next year.

62. Thắc mắc là dòng vốn và thắc mắc là dòng tài sản?

62. What is funds flow and what is cash flow?

Trả lời:

Dòng tài sản F y Q J K W Y Q chi ra và thu vào các tài sản W Y j W m k (tiền mặt) trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Dòng vốn F y Q J K W Y Q chi ra và thu vào các thành phần của vốn O m g phát sinh trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Answer:

Cash flow means outgoing and incoming activities of cash and cash equivalents in business activities of company.

Fund flow mean outgoing and incoming of all components of working capital in business activities of company

63. **Phân chi phí trả O m L Y D tính vào dòng tài sản nào của doanh nghiệp?**
WURQJ % i R F i R t i C m D p F K X flow in the cash flows statement
W K H R S K m k Q c t i K i S W U ã formed follow direct method?

Tr ả i:

Ph « Q ³ & K L S K m L W Y I S \ t i n h v à o
 Dòng t i h o ỹ W n g s ỹ x u © k i n h d o a n h
 c ầ d o a n h n g h i ẽ p t r o n g b á o c á o L C T T .

**M m dòng t i h t s h o) W n g s n x u t k i n h
 d o a n h g i m c ó:**

- 1- T i h t h u W i E i Q K j Q J F X Q J F © S M o n e y r e c e i v e f r o m s a l e s , s e r v i c e
 và d o a n h t h u k h á c
- 2- 7 L Ầ Q F K L W U S F K R Q J m á L M o n e y p a i d t o s u p p l i e r s o f g o o d s
 K y D Y j G i F K Y é
- 3- 7 L Ầ Q F K L W U S F K R Q J m á L 3 M o n e y p a i d t o e m p l o y e e s
- 4- 7 L Ầ Q F K L W U S O m L Y D \ 4 M o n e y p a i d f o r i n t e r e s t
- 5- 7 L Ầ Q F K L Q Ỡ S W K X Ầ W K X M o n e y p a i d f o r c o r p o r a t e i n c o m e
 Q J K L Ễ S t a x
- 6- T i Ầ Q W K X N K i F W i K R ỹ W ỹ 6 O t h e r r e t u r n f r o m b u s i n e s s a c t i v i t i e s
- 7- 7 L Ầ Q F K L N K i F W i K R ỹ W ỹ 7 O t h e r n e x p e n s e f r o m b u s i n e s s
 a c t i v i t i e s

Answer:

7 K H ³ , Q W H U H V W S D \ P H Q W F R V W
 Cash flow from business activities of
 enterprises in Cash flow report.

**Cash flow items from product and
 business activities include:**

- 1- Money received from sales, service
 and other revenue
- 2- Money paid to Suppliers of goods
 and services
- 3- Money paid to employees
- 4- Money paid for interest
- 5- Money paid for corporate income
 tax
- 6- Other return from business activities
- 7- Other expense from business
 activities

64. **Kh ỏ hao là gì? Có nh ớng cách tính kh ỏ hao nào?**

Tr ả i:

Kh ỏ hao là v i ẽ t i n h t o á n , p h â n b ầ
 m ỹ c á c h c ó h ẽ t h ầ g g i á t r ầ t à i s ỹ d o
 s ỗ h a o m ò n t à i s ỹ s a u m ỹ k h o ỹ g
 t h ầ g i a n s ỹ n d ế g . K h ỏ h a o t à i s ỹ c ỗ
 ỹ ầ Q K c ỹ t i n h v à o c h i p h í S X K D
 t r o n g s u ỗ t h ầ g i a n s ỹ n d ế g t à i s ỹ c ỗ
 ỹ n h .

Hao mòn tài s ỹ là s ỗ g i s m d n v ầ g i á

Answer:

Depreciation that is systematic
 calculating, allocating assets value due
 to depreciation of assets after a
 utilization time. Depreciation of fixed
 assets is calculated on business and
 product expense during utilization time
 of fixed assets.

Depreciation of assets is regression of

trị và giá trị sử dụng do tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh, do tiến bộ khoa học và công nghệ.

Có 3 cách tính khấu hao như sau:

- Khấu hao theo đường thẳng (straight line depreciation):** là phương pháp tính khấu hao bằng nhau qua các năm.
- Khấu hao theo số giờ sử dụng / Khấu hao nhanh (accelerated depreciation):** là phương pháp tính khấu hao lớn nhất trong năm đầu tiên và giảm dần theo thời gian.
- Khấu hao theo công suất / Khấu hao theo sản phẩm (activity depreciation):** là phương pháp tính khấu hao dựa trên số sản phẩm sản xuất ra.

65. Tài sản vô hình có phải tính khấu hao không? Có những cách tính khấu hao nào?

Trả lời:

Tài sản vô hình: Là tài sản không có hình thái vật chất nhưng có giá trị và do doanh nghiệp nắm giữ để sử dụng trong sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ hoặc để cho thuê, nhượng quyền khác theo hợp đồng và tiêu chuẩn ghi nhận theo chuẩn mực kế toán.

Giá trị phải khấu hao của tài sản vô hình được phân bổ theo các cách có hệ thống trong suốt thời gian sử dụng hữu ích.

value and value in use by participates in business process, by natural or by progression of science and technology.

There are three commonly depreciation calculation is:

- Straight line depreciation:** is depreciation method in which value of depreciation is the same over years.
- Accelerated depreciation:** is depreciation method in which value of depreciation is high in first year, reduced in subsequent years.
- Activity depreciation:** is depreciation method based on number of products produced.

65. What is intangible asset? Does an intangible asset have to depreciate? How many methods are used to calculate depreciation?

Answer:

Intangible assets are: The property has no physical form but is determined by the enterprise value and held, used in production, sales, provides services or rent other party hire in accordance with recognized intangible assets standards.

The value must depreciate of intangible assets is systematic allocated during useful life of its reasonable estimate. Depreciation time of intangible assets is

Tr ๙1 ả

Tài kho § Q 0ngtiãh là nh óng tài kho §
có th Ớó s Ỗ G m F ỚãĐên n ặ ho ư bên
có. Trong khi các tài kho § khác ch Í ỹ mợ
G m Ớợ F G m FcykhỚng Ớó s Ỗ G m
cu Ỗk ä

Trong hệ thống tài khoản kế toán Việt Nam có mấy loại tài khoản? Cho ví dụ về QK mở 7.

68. S Õ G m& y Y j G nr æl 7K 131
ph § Q i Q Ku g?L Å

Tr ̣l ă:

TK 131 ±Ph § thu khách hàng.

S ỒG m t ặ TK 131 ph ứ ánh:

- SỞ TÀI CHÍNH thu, còn phải thu của khách hàng và các khoản phải thu khác, hàng hoá, % 6 về « X W m 7 6 & c m é y m F X Q J F © S Y j y m ç F bán trong k ă
- SỞ TÀI CHÍNH trả lại cho khách hàng.

SỐ G m & y TKẽ131 ph ỉn ánh:

- S Ồi Ầ Q N K i F K K j Q J ỹ m W U S
- S Ồi Ầ Q ỹ m Q Q K ± W, U m S W U m S
c ầ khách hàng;
- Kho S n gi S n giá hàng bán cho khách
K j Q J V D X N K L ỹ m J L D R K
hàng có khi Ầ n ¥;
- Doanh thu c ầ s Ồ K j Q J ỹ m E i Q
Q J m á n u a t r § l ¥ (C ó t h u G G T G T
h o ấ k h o n g c ó t h u G G T G T);
- S Ồi Ầ chi Ầ k h @ t h a n h t o á n v à c h i Ầ

- Kho 5 gi 5n giá hàng bán cho khách K j Q J V D X N K L ỹ m J L D hàng có khi 5 n 5;
- Doanh thu c 5 s 5 K j Q J ỹ m J L D Q J m 5nua tr 5 l 5 (Có thu GGTGT ho 5 không có thu GGTGT);
- S 5 5 chi 5 kh 5 thanh toán và chi 5

- Doanh thu cần số K_đ Q_đ ỹ m l
Q_đ m ấn tr ỹ l ỹ (Có thu GGTGT
họ ấ không có thu GGTGT);

- SỞi A chi A kh   thanh toán và chi A

khả năng thanh toán của khách hàng.

without VAT);

- Payment allowances and trade allowances for buyers.

Thông tin thêm về Nguyên tắc hạch toán tài khoản 131:

Kế toán phải phân ánh các khoản nợ phải thu của khách hàng theo chi tiết từng khách hàng riêng biệt. Không phân ánh các nghiệp vụ bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ thu tiền ngay.

Tài Khoản 131 “Phải thu khách hàng”	
Số tiền còn phải thu khách hàng	
Số tiền phải thu khách hàng tăng do bán sản phẩm dịch vụ	Số tiền phải thu khách hàng giảm khi khách hàng thanh toán tiền
Tiền thừa trả lại cho khách hàng	Khách hàng ứng trước tiền hàng
Tổng số phát sinh nợ	Tổng số phát sinh có
Số tiền còn phải thu khách hàng	

(Hình minh họa) - Illustration)

**69. Số Gm & y Yj Gm TK 331
ph 8 Q i Q K ỹ L A**

69. What do Credit balance and Debit balance of Account No. 331 reflect?

Tr 1 i:

TK 331 Phải thu khách hàng

Số tiền còn phải thu khách hàng:

- Số tiền thanh toán của khách hàng.
- Số tiền giảm giá, hàng mua trả lại khách hàng.
- Các khoản chi trả khác, chi trả thanh toán khác, chi trả chi phí quản lý.

Số tiền còn phải thu khách hàng:

- Số tiền phải thu khách hàng.
- Số tiền giảm giá, hàng mua trả lại khách hàng.

Answer:

Account No. 331 Accounts Payable.

Debit balance of Account No. 331 reflects:

- The amount paid or advanced by the seller.
- Amount of discount, buy back the buyer accepts.
- Payment allowances and trade allowances which are accepted the deduction by the seller.

Credit balance of Account No. 331 reflects:

- The amount must be paid to the

phương thức công nhân viên (tiền lương, tiền thưởng, trợ cấp,...) và các khoản phải trả khác.

employees (salaries, allowances ...) and other accounts payables.

(Từ câu hỏi 71 đến câu hỏi 72: Câu hỏi phỏng vấn nhân viên Tín dụng vào HSBC tháng 2/2011)

(From question 71 to question 72: Interviewing questions for Credit staff position of HSBC in February 2011)

71. **Vốn lưu động là gì? Nó có đặc điểm gì?**

71. **What is working capital? What is the characteristic?**

Trả lời:

Answer:

9/ **Vốn lưu động** là số dư của tài khoản tiền mặt và tài khoản tiền gửi ngân hàng, phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục, không ngừng.

Working capital of an enterprise is an advance of current assets producing and current assets circulating to ensure that business processes of the enterprise are conducted regularly and continuously.

- Hình thức biểu hiện: Vốn lưu động thể hiện dưới dạng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, hàng tồn kho, công nợ phải thu, công nợ phải trả, ...

- Form of expression: Capital by cash, accounts receivable, inventory, other current assets.

- **Đặc điểm:**

- Features:

9/ **Vốn lưu động** luôn thay đổi hình thái biểu hiện trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Working capital always changing expression in production and business processes.

9/ **Vốn lưu động** là khoản tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục, không ngừng.

Working capital relvoving value once in product value

9/ **Vốn lưu động** là khoản tiền mặt và tiền gửi ngân hàng, phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục, không ngừng.

Working capital completed a cycle after every business cycle.

Công thức tính là:

The formula is:

Vốn lưu động = Tài sản hiện có - Nợ phải trả

Working capital = Current Assets - Current Liabilities

72. **Có những tiêu chí nào để đánh giá hiệu quả của vốn lưu động?**

72. **Are there any criteria ratio used to assess the effects of working capital?**

Trả lời:

Answer:

Các chỉ số đánh giá hiệu quả của vốn lưu động

Ratio that used to assess the effects of

9/ J m:

Công thức 1: $\frac{9}{\text{Số chu kỳ KQ}} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Thu « Q}}$ $\frac{9}{\text{E u Q K T X k Q W U R Q}}$
 Æ ChỈ W L r X Q j \ Wi Q K X K Y ß
 W U thỉch íng t Óv Õ Q O m X c ấ ãn h
 nghi Ë S ỹ D Q J O X r k Q Ì F k S K Q Y j
 Q J m k ỹ.

Công thức 2: Thời gian m ỹ l ầ n chu
 chu y C Q 9 / l ầ n chu chu y C
 9 /

Æ ChỈ tiêu này th ị h ể s ố ngày c ầ n
 thi ấ cho m ỹ vòng quay c ầ v Õ Q O m X
 trong kì báo cáo. Th ấ gian luân chu y C
 c ầ v Õ Q O m X c ầ n ỹ ng ầ n ch íng t Ó
 doanh nghi ệ s ố ãn ẽng v Õ Q O m X c ầ n
 ho ỹ, ti ấ k ỹ.

Công thức 3: M ỉc ti ấ k ỹ Ë P 9 /
 (S Y 9 / W k k O P ỹ ã k = (K₁ ± K₀) x
 Doanh thu thu ầ k ấ W U m 360

K₁: Th ấ gian luân chu y K Q 9 / n ỹ

K₀: Th ấ gian luân chu y K Q 9 / N ấ
 W U ã c

Æ M ỉc ti ấ k ỹ Ë P 9 / S r k ấ s Õ
 v Õ Q O m X c ầ n ỹ ã k ỹ Ë P ỹ m ặ F G R W Q J
 t Õ F ấ n chu y C v Õ Q O m X ấ k ỹ ấ n ỹ
 so v ấ k ấ W U m ấ

Công thức 4: T ừ s u ầ sinh l ầ c ầ
 9 / / ị nhu ± Q W U s ấ ã thu ấ
 T ừ g doanh thu thu ầ

Æ ChỈ tiêu này ph ầ ấ n ấ n h, m ỹ W ng ỹ x
 v Õ Q O m X c ầ n ấ n ấ báo cáo W K u o ỹ n W ỹ
 ỹ m ặ F E D R Q k L ấ n ấ ỹ Q W (s ầ n) ß
 thu ấ

Working capital include:

Formula 1: Working capital turnover
 (Number of cycle working capital) =
 Total net sales revenue / Current
 average working capital

Æ This ratio increased compared with
 pervious period will show working
 capital of enterprise is cycling more
 effective and vice versa.

**Formula 2: Time of working capital
 cycle = 360 / Number of cycle working
 capital**

Æ This ratio shows the number of
 necessary days for a cycle of working
 capital in the reporting period. The more
 cycling times is short mean the more
 working capital is used more flexible
 and saving.

Formula 3: Savings working capital
 (Working capital saved) = (K₁ - K₀) x
 Net sales revenue in previous / 360

K₁: Time of cycle working capital in
 current peroid.

K₀: Time of cycle working capital in
 previous period.

Æ Savings working capital reflects the
 number of working capital be able to
 save by increasing cycling speed in
 working capital in current compared
 with previous period.

**Formula 4: Ratio of profitability of
 working capital = Earnings before
 (after) tax / Total net sales revenue**

Æ This ratio reflects a unit of working
 capital during the reporting period had
 made how many units of Earnings

before (after) tax.

73. Có những hình thức tài trợ vốn nào? Hình thức nào là tốt nhất đối với DN?

Trả lời:

Có 3 mô hình tài trợ vốn: 1. Tài trợ dài hạn, 2. Tài trợ trung hạn, 3. Tài trợ ngắn hạn.

- 1- Tài trợ dài hạn / Thường xuyên bằng vốn vay dài hạn (ví dụ: trái phiếu, vay ngân hàng dài hạn)

Ưu điểm: Hình thức này xác định rõ số vốn cần bổ sung và ảnh hưởng đến dòng tiền và nguồn vốn. Gây ra áp lực sinh thêm chi phí lãi suất và các rủi ro trong thanh toán.

Nhược điểm: Không tạo ra dòng tiền ngay lập tức trong chu kỳ kinh doanh của DN.

- 2- Nhìn chung, mô hình này không thích hợp với những doanh nghiệp có tính linh hoạt cao quy mô kinh doanh thay đổi (khi quy mô kinh doanh giảm, doanh nghiệp phải giảm chi phí lãi suất và các rủi ro trong thanh toán).

- 2- Tài trợ trung hạn / Thường xuyên và một phần / Q9 / Vốn thuê bằng vốn vay trung hạn, phần / Q9 / Vốn thuê còn lại / ý kiến tài trợ bằng vốn vay ngắn hạn

Ưu điểm: Doanh nghiệp dễ dàng ứng phó với sự biến động nhu cầu vốn. Không cần phải chờ đợi lâu để có được vốn vay dài hạn, không cần phải chờ đợi lâu để có được vốn vay ngắn hạn và nhu cầu tài trợ được đáp ứng.

Answer:

There are 3 models of working capital financing include:

- 1- Financing Frequently working capital by long-term capital and Temporary working capital by short-term capital

Advantages: This form established the balance of time in using capital and resource, thus limiting additional cost incurred or risks in payment.

Disadvantages: Do not creating flexibility in capital structure of enterprise.

- 2- In general, this model is not suitable for enterprise has low business scale (when business scale is decreased but the enterprise still maintain a large number of working capital leads to highly cost of using capital).

- 2- Financing Frequently working capital and a part of Temporary working capital by long-term capital, temporary working capital remaining is financing by short-term capital

Advantages: Enterprise initiative to meet most of their needs by long-term working capital,

Disadvantages: High cost of capital due to long-term interest rate is usually higher than short-term interest rate. In other hand, capital efficiency is not high, because there is always a part of idle capital are not used to.

Disadvantages: Risks higher than two models above, due to mismatches between demand time and resources, especially when financing level is lower than working capital demand.

Summary: There is no optimal structure of capital for any enterprises; especially in environment have many risks and constantly evolving. The business manager should consider two factors: Risk level and Financing costs to make decision to choose suitable model with their working capital

demand.

74. Chi phí c Ồỹhh là gì? Chi phí bi ã
ỹùlà gì?

Tr 91 ả:

Chi phí c ỖyĩQ K ãh phí): là nh ớg
F K L S K t N K { Ỗtheo V ỹK D ỹ s ỹ
xu Ỗ ho ỹ s Ỗ Ỗ ỹ xu Ỗ c ỹ doanh
nghĩ Ỗ.

VD: Ti A thuê m x b p g, ti A thuê c ã hàng, thu A ti A y y Q Ji n cho TS, chi phí lãi vay...

Chi phí biếu (Biếu phi): là nh óng
F K L S K t ù W k d y n i s s x u ©
g i s n c ù g v B m í F W Q d c A L s s
O m g s s x u ©

VD: Ti Ầ mua NVL (DN càng mua
nhi Ậ 19 / W K u Ặj QH Ầ ym
nhi Ậ), ti Ầ thuê nhân công, chi phí hành
chính, qu Ỡ tr Ỉ..

75. V Ñ c ÖyİQ K O j ƆFu "ŸLc äa nó?

Tr 91 ấ:

9 & O P Ý b Ýph ± c à v Q Q ý«X W
 í Q J W B F m Ç K u Q V K K j Q Q Y j F y ý»
 ý ð là tham gia vào nhi A chu k äs S xu ©
 và hoàn thành m Ý vòng luân chuy Q khi
 TSC K äth á h Y s ñđ ęg.

?F ~~ylm~~:

- 9 & WK DIPY R Q K Lchu k äs S xu ©
- 9 & O X k QG H K Xing ph n vào giá tr ĩs S ph -m.
- 9 & K R j O WY Q K uân Pchuy G

74. What is fixed cost? What is variable cost?

Answer:

Fixed cost: is cost do not vary with the scale of production or quantity of production of enterprise.

For example: Ground rent, stores rent, taxes, asset insurance, interest expense...

Variable cost: is cost of changing follow scale of production, increase or decrease with the increasing and the decreasing of production.

For example: Raw material purchased (The more material buying the more discount is increasing), hiring cost, administrative costs, management costs...

75. What is fixed capital? What is the characteristic?

Answer:

Fixed capital is part of the capital advanced to form fixed assets and had characterized involve many of production cycle and complete a cycle when the fixed assets out of working life.

Characteristics:

- Fixed capital is involved in many production cycles.
- Fixed capital rotated slowly in part on product value.

- Fixed capital completely a cycle when the fixed assets out of working life.

What is equity? (Interviewing question of BoA & HSBC July 2010)

Answer:

Equity means total of share holders of the company, or in other hand equity is company capital shared in equivalent parts, which was holdered by share holders.

When sales revenue of enterprise are recorded?

Answer:

Sales revenue is recognized when simultaneously met all five following conditions:

- 1- Company has transferred substantially all risks and benefits associated with ownership of products or goods to the buyer;
- 2- Enterprises no longer holds the PDQDJHPHQW RI JRF owner and right to control of goods;
- 3- Revenue is determined as relatively certain;
- 4- The enterprise had earned or will earn economic benefits from sales transaction;
- 5- Determine costs related with sales transactions.

(From question 78 to question 82:

vấn vấn trí Nhân viên Tín dụng vào
(Vietinbank)

Interviewing question for Credit staff
position of Vietinbank)

78. Vòng quay Vốn Lãi là gì?

78. What is Working capital turnover?

Trình bày:

Answer:

Vòng quay Vốn Lãi là tỷ lệ cho biết số lần vốn luân chuyển trong năm. Vòng quay vốn càng cao thì doanh thu càng cao và càng tiết kiệm chi phí sản xuất và quản lý. Ngược lại, nếu vòng quay vốn thấp thì doanh thu thấp và chi phí sản xuất và quản lý cao. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải duy trì vòng quay vốn ở mức cao để đạt được lợi nhuận tối đa.

Working capital turnover: is ratio which shows working capital of enterprise rotated in how many times in the year. The more turnover of capital has been spinning fast (great) the more return is increasing, the more capital is saving and using capital costs is suitable decreased, the enterprise has conditions to accumulate capital to expand production and continuously improve lives of workers and employees in enterprise.

79. Vì sao cần phân tích các chỉ số tài chính của doanh nghiệp khi cho vay? Có những loại chỉ số tài chính nào?

79. Why do we need analysis financial ratios of enterprise when making a loan? What types of financial ratio?

Trình bày:

Answer:

Phân tích các chỉ số tài chính giúp ta thấy được sức khỏe tài chính nói chung của doanh nghiệp và từ đó đưa ra quyết định cho vay hay không.

Analysing of financial ratios helps us see generally financial health of a company at the time of reporting.

1. **Chỉ số thanh khoản:** phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp. 2. **Chỉ số đòn bẩy tài chính:** phản ánh mức độ sử dụng nợ vay của doanh nghiệp. 3. **Chỉ số lợi nhuận:** phản ánh khả năng sinh lời của doanh nghiệp. 4. **Chỉ số vòng quay vốn:** phản ánh hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. 5. **Chỉ số chi phí quản lý:** phản ánh mức độ chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Investor can know whether a company is fall in liquidity or not and make business well or not when compared to peers or competitors.

Âm ngân hàng, vì lẽ đó cần phân tích các chỉ số tài chính để xem có thể cho tín dụng cho DN là bao nhiêu? Có nên cho vay hay không?

In bank opinion, we use analysis ratio to determine whether how much loan can be grant? Are there should be loan or not?

Có 5 loại chỉ số tài chính chính bao gồm:

There are five types of mainly financial ratios include:

- Anh Minh - Mobile: 0985.142.984 - Yahoo: sorry_honeyhn

số thanh toán nhanh (tỷ lệ là 1), thì có thể coi doanh nghiệp này đang ở tình hình tài chính lành mạnh.

financial situation.

81. **Định nghĩa đòn bẩy tài chính là gì? Công thức tính của nó là gì? Vì sao chúng ta nói rằng đòn bẩy tài chính là một chỉ số phản ánh mức độ rủi ro của doanh nghiệp?**

81. **What is Financial Leverage? What formula of this ratio? Why do we say this is a risk factor?**

Trả lời:

Answer:

Đòn bẩy tài chính là khái niệm dùng để chỉ mức độ rủi ro của doanh nghiệp do việc sử dụng nợ để tài trợ cho hoạt động kinh doanh. Đòn bẩy tài chính càng cao thì mức độ rủi ro càng lớn. Trong các doanh nghiệp, đòn bẩy tài chính có thể được tính bằng công thức sau:

Financial leverage is the concept refers to the combination of liabilities and equity in administration of financial policies of the enterprise. Financial leverage will be greater in enterprises has liabilities proportion higher equity proportion and vice versa.

Công thức tính:

The formula:

Đòn bẩy tài chính (Financial Leverage - FL) = Tổng nợ / Vốn chủ sở hữu

Financial leverage (FL) = Total Liabilities / Equity

Trong đó:

We said that financial leverage is a risk factor.

3/4 Nếu tổng tài sản không có khả năng sinh lời đủ để chi trả lãi vay thì doanh nghiệp sẽ phải vay thêm vốn để chi trả lãi vay, điều này làm tăng thêm mức độ rủi ro của doanh nghiệp. Vì vậy, mức độ rủi ro của doanh nghiệp càng cao thì mức độ đòn bẩy tài chính càng cao.

3/4 If total assets can not generate a sufficient rate of return to remedy cost of borrowing have to pay than earning after tax ratio on equity is reduced. The profit created by equity must be used to offset the lack of interest to pay. Therefore, income of a coin of equity will remain very low compared with the amount that they should receive.

3/4 Nếu lợi nhuận làm ra trong kỳ không đủ để chi trả lãi vay thì doanh nghiệp sẽ phải vay thêm vốn để chi trả lãi vay, điều này làm tăng thêm mức độ rủi ro của doanh nghiệp.

3/4 If the profit made in the period sufficient to offset interest expense than leverage is the same a force for promoting the efficient use of corporate capital. Conversely, if the profits

doanh nghiệp sẽ không thể bù đắp chi phí sinh lãi trong kỳ kinh doanh nếu không có khoản vay bổ sung. Vì vậy, nếu khoản vay bổ sung không được cấp, ngân hàng cần xem xét lại quy định về hạn mức cho vay đối với các dự án đầu tư của mình.

generated in the period is not sufficient to offset the interest to pay, then investors should review the decision to select investment projects, their capital structure.

82. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay phản ánh điều gì?

Trả lời:

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay là chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng tại ngân hàng.

Chỉ số này càng cao chứng tỏ ngân hàng có rủi ro tín dụng càng lớn (rủi ro mất vốn càng lớn) và ngược lại.

82. What does bad debt ratio on total outstanding loans reflect?

Answer:

The bad debt ratio on total outstanding loans is a ratio reflects quality of credit activities at a bank.

The higher the ratio, the more bank has credit risk (*the more loss of capital*) and vice versa.

83. Tỷ lệ vốn ngắn hạn trên tổng vốn cho vay trung và dài hạn là bao nhiêu?

Trả lời:

Tỷ lệ vốn ngắn hạn trên tổng vốn cho vay trung và dài hạn theo quy định tại Quyết định 4 ngày 19/4/2005 là 30%.

83. How much is the maximum ratio of short-term capital does a commercial banks can lend in medium and long term?

Answer:

The maximum ratio of short-term funds is used for medium and long term loan under **Decision No. 457/2005** dated April 19, 2005 is thirty percent (30%).

E. Tài trợ dự án

E. Project finance

84. Mục tiêu của việc phân tích, thẩm định dự án?

84. What is the purpose of analysing and appraising a project?

Answer:

The purpose of analysing and appraising a project is to elucidate the feasibility of project. Aspects related to project is going to do, such as: Market, technical, personnel, viability in terms of financial throughout the project life cycle, ability to contribute in economic and social projects... And how do all above content of project, achieves at what degree.

85. What is the primary purpose of commercial banks when conducting financial appraisal of a project?

Answer:

Financial appraisal of projects aimed at:

Ö To assess the effects of financial help for the project's decision: Should I invest or not? The State also based on financial appraisal of project to consider the financial benefits is justified or not? The project has achieved financial benefits and financially secure or not? Financial appraisal is a background for conducting socio-economic analysis.

Q Financial appraisal of projects to help protect a good project from being rejected, stop bad projects, to ensure effective use of investment capital.

86. What is the effect of financial appraisal of project?

Answer:

Financial appraisal of the project has five

đáng quan trọng là:

- 1- Giúp cho chủ đầu tư lựa chọn các phương án đầu tư có lợi nhất.
- 2- * Là cơ sở để các cơ quan quản lý nhà nước và các cơ quan chức năng có thẩm quyền quy hoạch phát triển chung của ngành, vùng lãnh thổ và các cấp quản lý trên các mức tiêu, quy mô, quy hoạch và hiệu quả.
- 3- Giúp cho việc phân tích các ưu, nhược điểm của dự án trên các mặt: kinh tế, tài chính, kỹ thuật, môi trường, xã hội, pháp lý, an ninh, quốc phòng, khai thác các khía cạnh có lợi và hạn chế của các mặt có hại.
- 4- * Là cơ sở để các nhà tài chính ra quyết định chính xác về cho vay hay không tài trợ cho dự án.
- 5- Qua đó giúp cho việc xác định các chủ thể liên quan đến dự án.

important effects are:

- 1- Helps investors to select the best investment options.
- 2- Help for macro-management agency of the State assess the suitability of the project with the overall development planning of the sector, region and country on focus, scope, planning and effective.
- 3- Helps to determine the advantages, the disadvantages of project on the surface when operating, which measures that exploit the advantage aspects and limit their disadvantages.
- 4- Helping the financial decision making accurate loan or financing for investment projects.
- 5- Through evaluation helps to determine the legal status of investing parties.

87. Nếu có 2 dự án cùng nhau và NPV thì ta sẽ chọn dự án nào?

Trả lời:

Nếu 2 dự án có NPV bằng nhau và là 2 dự án độc lập và cùng nhau thì ta sẽ chọn dự án có tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR) cao hơn. Nếu IRR của dự án lớn hơn lãi suất ngân hàng.

Dĩ nhiên, nếu IRR của dự án nhỏ hơn lãi suất ngân hàng thì dự án đó không nên đầu tư.

87. What project we will choose if there are two projects with the same NPV?

Answer:

If two projects have the same NPV and there are two independent projects, we will choose the project has internal rate of return (IRR) is higher. IRR of the project must larger than loan interest rates at banks.

The project has IRR is higher which means earn a higher earning rate and has profit after make loans from banks.

88. Tỷ suất hoàn vốn nội bộ là gì?

88. What does internal rate of return

NPV = 0)

89. Dòng ti ĩ c ă d ỗ án c «Q ỳm xác
ỹ h đ ấ trên nh óng nguyên t ử
nào?

. K L [i E ã đồng ti h c o d y á n c l n á p
d m g 5 nguyên t 7 F F H Q E V D X ý k \

Dòng ti | Q Q Q ŷ ĩ k F ŷ R ñ e Q J W U ĩ Q G
W J Q M r R 7 D Q Q ŷ i Q K J L i G z J Q M ĩ A L
cho đ õ i Q W Q J y F ŷ Ý toàn b Ý dòng ti A
(dòng doanh thu, dòng chi phí, dòng thu G
phát sinh) c ã doanh nghi ĩ b ĩ W i F ŷ ĩ g
Q K W ĩ ĩ G ao n ĩ đ õ i Q ĩ m c ch p nh ± so
v B L N K N K { Q ŷ J q ch p nh ± Q 1 J m c
l ĩ L N K { Q Q K ĩ A dòng ti A không b ĩ đ õ
i Q O j P ĩ W ĩ K D

Dòng ti | Q Q Q ỹ ỉ k F V Q K W R W Q U Ỉ Q q
sau thu Ɔ 9 u ỹ « X W Ǝ D ỹ « c Ǝ d ố án
 ỹ z K ố chi phí b ư ց ti Ǝ m Ǝ sau thu Ǝ
 nên thu nh Ɔ t ỉ d ố i Q Ǝ Q ỹ ư ց tính
 b ư Q Ǝ Q ỹ k Q ỹ t ỉ c là dòng ti Ǝ sau
 thu Ǝ

T t c + W i F a n g y i a n t i p c a m a d y a n
ph + L ɣ ɸ [HP [pW NKL ʔi
ti n: Thí d é n Ǻ m ʔw ʔy ɸ m Ǻ r ʔŋ
 ʔK i P i l ʔɸ h s K w ʔw ʔ r ɸ ɣ

meaning?

Internal Rate of Return (IRR): is discount rate used to evaluate the capital investment; the present value of total income in the future equal the initial investment cost when discount with this rate.

)XWXUH 5HY, 0QWHD($NPV = 0$)

89. :KDW VKRXOG SURMHF
determined based on?

To determine the project's cash flow we should be applied five following basic principles:

Cash flow should be calculated on the basis of after tax: Because of initial investment cost of the project requires cash after-tax thus income from project should also be calculated in the same unit, means cash flow after tax.

All indirect effects of a project must be considered when evaluating cash flow: For example, if a proposal to expand factory requires increase working capital, it can be in form of cash, inventory, and accounts receivable larger. The increasing in working capital should be included in net investment need for the project. Or a workshop of enterprise to introduce a new product directly competes with products of another. The first

cho DN, có thể có hình thức tài trợ, hàng tồn kho, hay kho sản phẩm thu mua K k Q. Vì vậy, dự án này nên ý tưởng W t Q K < X Y M m y c h i h i X A cho d ấ n. Họ sẽ mua Y W S K k a o c ấ n doanh nghi ệ p g i ấ t h i ấ m Y s ấ p h m m ấ c ấ h tranh tr ấ t i ấ v ấ s ấ p h m do m Y phân [n ấ g khác s ấ x u ấ W 3 K ấ Q J ấ n ó th ấ h ấ s ấ p h - P Q j \ ấ i Q ấ F ấ m V Q K m Q J N K ấ Q W ấ g k ấ n y doanh s ấ ấ ấ D S K k a o g ấ t h i h a i, d ấ n có thể ấ tr ấ n ấ n kém h ấ d ấ Q K k Q

Các chi phí thi ấ h) L N K { Q ấ t ấ i h ấ vào dòng ti ấ n c ấ d y ấ n: Chi phí thi ấ h ấ là m Y W F K L S ấ F ấ y m D y ấ t ấ dù ch ấ thu ấ hay t ấ ch ấ d ấ n thì nó v ấ n t ấ t ấ. Vì các chi thi ấ h ấ không th ấ thu h ấ l ấ Q r Q F K ~ Q ấ c ấ h K vào dòng ti ấ c ấ d ấ n. Chi phí này còn g ấ là chi phí chìm.

Giá tr ấ s ấ c tài s ấ n s u d m g trong m ấ d y i Q Q Q y ấ k F W K W ấ F F K L S K ấ K ấ c ấ chúng: ấ i F F K ấ S K t ấ k ấ ấ tài s ấ là dòng ti ấ ấ mà các tài s ấ S Q y y F y W ấ K ấ ra n ấ X F K ~ Q ấ N K ấ Q ấ m ấ s ấ ñ ấ g trong d ấ i Q ấ d ấ h P ấ W

90. ấ i F K [i ấ h ấ dòng ti ấ ấ thu ấ c ấ d ấ i Q ấ X W m "

Tr ấ l ấ:

a) ấ i F ấ h ấ dòng ti ấ n thu / Q / ấ X W ấ ti ấ n ra)

7 ấ n khi t i ấ hành d ấ n, ta c ấ:

- ấ i F ấ h ấ s ấ v ấ Q ấ X W m ấ i ấ y ấ K u Q K W K j Q ấ d ấ ấ &
- ấ i F ấ h ấ s ấ v ấ Q ấ X W ấ h i n y

workshop maybe worth to invest but when calculate the effects of sales from the second workshop, the project may less attractive.

The damage costs are not included in cash flows of the project: Damage cost is a cost was given, so to approve or reject the project, it still exists. Because damage costs can not be recovered, so they are not included in S U R V I V K O R Z K V H R V W W known as sunk costs.

The value of the assets used in a project should be calculated according to their opportunity cost: The opportunity cost of the property is cash flow that the property can not be created if we use in considering projects.

90. How to determine your net cash flow of investment projects?

Answer:

a) Determine net cash flows from investment (inflows)

Before conducting project, we need:

- Determine amount of capital need to invest in fixed assets of the project.

W K j Q K 7 6 á g x W á k m ă d ố
án.

Trong quá trình vận hành dự án:

- Có thể có vốn vay từ ngân hàng trong thời kỳ đầu của dự án. Khi đó cần chú ý tới thu nhập từ việc bán tài sản hiện có và thu nhập từ việc thay thế và thu nhập phát sinh do việc bán các tài sản hiện có có thể mua tài sản mới).

Sau khi kết thúc dự án, ta cần:

- Thu hồi vốn vay từ ngân hàng ra do thu nhập từ quy mô hoạt động kinh doanh hoặc khi kết thúc dự án.
- Thu hồi tài sản cố định còn lại (sau thu hồi giá trị còn lại hay thanh lý).

b) ; i F 5 ã dòng tiền thu nhập hoạt động (dòng tiền vào)

3/4 Tổng dự án sẽ xu hướng kinh doanh, dòng tiền vào bao gồm:

Dòng tiền thu nhập hoạt động hàng năm
Q P Ồ Ồ Ồ W K ấ (dòng tiền vào) ± S Ồ Ồ Ồ chi ra (dòng tiền ra)

(Phát sinh từ hoạt động kinh doanh)
K j Q J Q P y ấ K ồ (Gây).

3/4 Tổng mức đầu tư W K m ấ
đầu vào dòng tiền vào bao gồm:

Doanh thu bán hàng hoá/dịch vụ =
Dòng tiền vào do bán hàng hoá/dịch vụ
± Dòng tiền ra do bán hàng
hoá/dịch vụ ± Tiền thu nhập

- Determine amount of capital to finance frequently working capital of the project.

During operation of the project:

- There may be additional capital investment; this is also the project's cash flow. (When determine we need to pay attention to net income from selling existing assets in case of investment is a replacing decision, and taxes generated by selling existing assets or purchasing a new asset).

After finishing the project, we need:

- Recover initial working capital due to minimize business scale or when the project ends.
- Recover the remaining fixed assets (after tax) due to release or sell off.

b) *Determination of net operating cash flows (outflows)*

3/4 For business projects, cash flow includes:

Annual net cash flow = Total revenue (outflows) ± Total cost (inflows)

(Arising from frequently activities every year when the project is running).

3/4 For commercial and services project, cash flow includes:

Sales revenue of goods/services = Outflows by selling goods/services ±

Dòng ti Ā thu «Q K j Q J Q P
nhu 1 sau thu ã K j Q J Q P @
 K D R 7 6 & K j Q J Q P

**Inflows by selling goods/services $\pm$
Income taxes have to pay.**

Or maybe use indirectly method:

Annual net cash flow = Net earning after tax + Annual depreciation of fixed assets

91. Vì sao sau khi tính dòng ti

91. Why Depreciation must be added
Earning after tax after calculated
SURMHFWTV FDKV IOR

Tr 91 á:

Dòng ti $\vec{A}$ c ã d ãn = T ùg các dòng ti $\vec{A}$ thu vào $\pm T$ ùg các dòng ti $\vec{A}$ chi ra.

T Ừg các dòng ti Ầ chi ra c ầ d ỗán hàng
 QP Fy EDR Jm: Kh ④ hao do nó th Ặ
 hi Ề m Ý ph «Q 7 6& FK XFK XQ vào
 trong giá tr ỉ c ầ s ầ ph ầ. Tuy nhiên,
 quá trình kinh doanh c ầ DN là di Ề ra
 W ầg xuyên liên t ếp. Cu ỒLP N ầoán
 c ầ DN s ầ tr ầch m Ý ph « l ầ nhu ầ sau
 thu Ần Ý kho SQW m ầg ầ ầ Kh ④ hao
 7 6& Y ầ4 X ầkh ầX K ầ 7 6& ầ vì
 th ầ dòng ti Ầ c ầ d ỗán v ầ ầ ầ ầ v ầ
 không tr ầ ầ LN ầ ầ Kh ầX K ầ ' R ầ y ầ ầ
 [i F ầh chính xác NPV t ầ d ỗán, ta c ầ
 c ầg Kh ④ hao vào L ầ nhu ầ sau thu Ầ

Answer:

3URMFMFD V KOZ 7RaWingoing cash flow ±Total outgoing cash flow.

The total cash flow paid out each year of the project include: Depreciation because it represents a cycle of fixed assets in the value of the product. However, the business process of enterprises often takes place continuously. At the end of accounting period, the accountant will deduct a portion of the profit after tax an amount corresponding to the depreciation for fixed assets in the Fund. Because of WKDW WKH SURMHFW does not deduct depreciation. Thus, to accurately determine Net Present Value of the project, we need plus Depreciation to Earning after tax.

F. Thanh toán quĩ c t

(Từ câu 92 đến câu 96: Phóng viên và trí
Chuyên viên QHKKH doanh nghiệp vào SHB
tháng 10/2010)

F. International Payment

(From question 94 to question 99:
Interviewing question for Corporate
relationship specialist position of SHB in
October 2010)

92. Hãy nêu tên nh ng ch ng t thông

92. What name of common documents in

W K m k P
W K m k P

Tr S l á:

B Ých íng t i W K m k P chia ra làm 3 lo ÷ chính g m:

Ch qng t s v t f: g m V ±Q ÷ k Q ÷ m, Ch íng t i v t S L ÷ D S K n k Q ÷ m là W g ñ L K j Q ÷ g ÷ m, V ±Q ÷ k Q K j Q J Ch íng t i v t S L ÷ m s 3 W ÷ g m Ý và ÷ r ÷ g sông.

Ch qng t s b b hi k: g m B S hi P ÷ k Gi Q ch íng nh ÷ b S hi Q, H c S ÷ g b S hi Q bao, Phi Ñ b S hi Q.

Ch qng t s hàng hoá: g x P + R i ÷ k Q ÷ m ÷, B S g kê chi ti Ñ Phi Ñ ÷ y Q J J Q ch íng nh ÷ xu C x í, Gi Q ch íng nh ÷ ch C l m g, Gi Q ch íng nh ÷ s Ñ O m g, Các ch íng t i khác

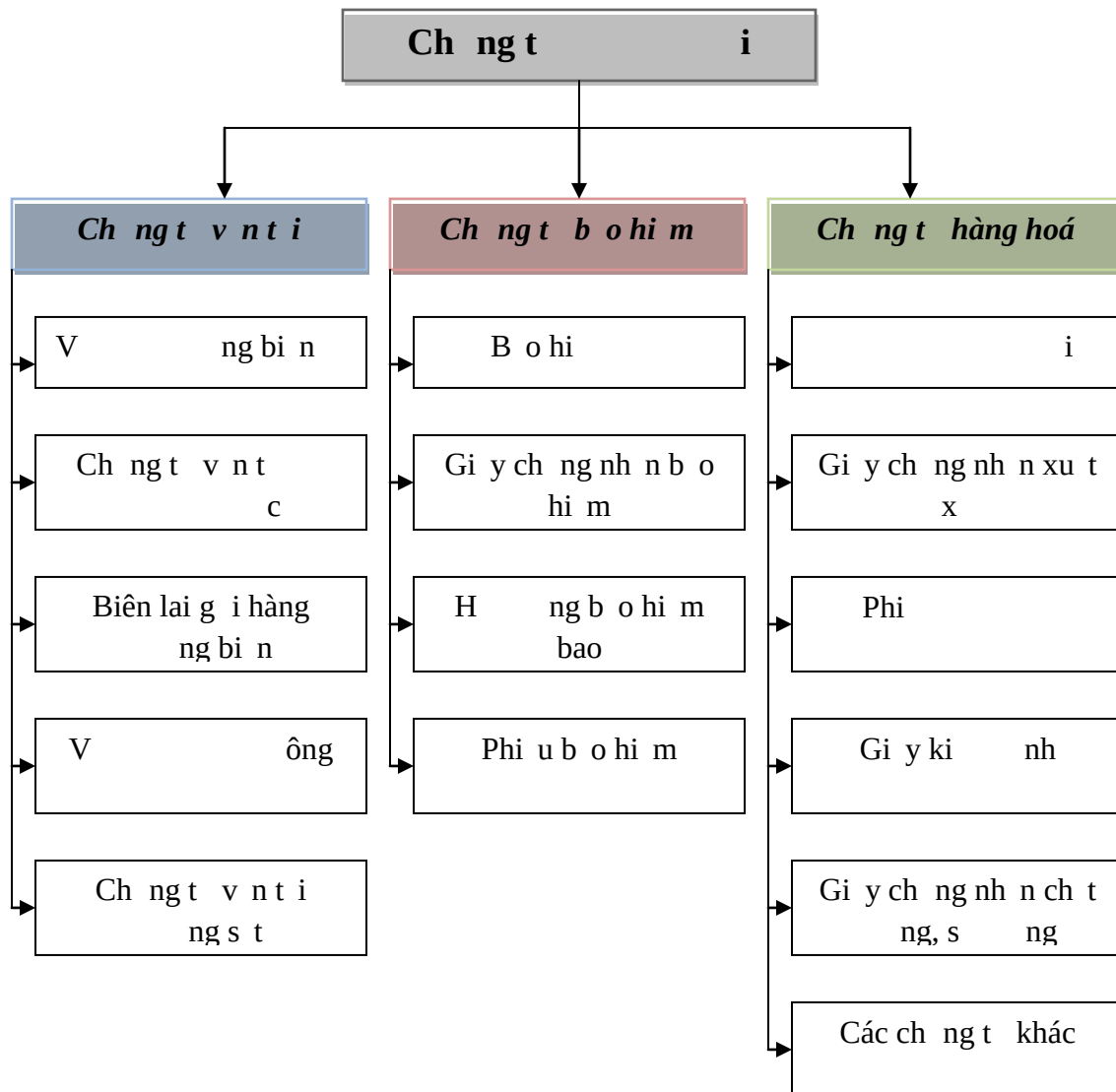
Answer:

Commercial Documents often divides in three types include:

Verhicle document: include Bills of lading, Multimodal transport document, Sea shipping receipts, Airway bill, Bill of freight, railroad bill of lading.

Insurance document: include Sole Insurance, Certificate of Insurance, Insurance Contract, Insurance policy covers, Insurance Receipt.

Goods document: include Commercial invoice, Specification, Packing list, Certificate of Origin, Certificate of Quality, Certificate of Quantity, Other documents.



(Bí Kíp [yminh ho] cho câu trả lời) The chart illustrates for the answer)

93. & i F S K m kí Q t l a n W t ó a n q u Ô t ã
ph ù bi ã Q " 3 K m k Q ã o M k ó l g
nh @ cho nhà xu @ kh -u?

93. What are typical international payment methods? What method is most useful for the exporter?

Tr ả l ời:

Answer:

& y S K m kí Q t l a n W t ó a n q u Ô t ã bao g m:

There are five typical international payment method are:

- 9 Chuy @ ti ã (Remittance/Transfer)
- 9 Ghi s ù (Open account)

- 9 Remittance
- 9 Open account

This method applies as follows: The exporter (*the opener*) after completed of its obligations (*usually delivery obligations*) specified in the trading goods contract will open a debt book to debit. The importer (*the openee*), with a certain currency and to a certain specified period by mutual agreement, using Transfer method to pay for the

tiếp theo, người mở thư tín dụng phải thanh toán cho người thụ hưởng.

3. Khi mở thư tín dụng, ngân hàng có lợi cho nhà nhập khẩu (người thụ hưởng). Nhà xuất khẩu (người mở thư tín dụng) phải chịu rủi ro khi bên nhập khẩu không thanh toán hoặc chậm trễ thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ.

opener.

This method is absolutely useful for the importer (*the openee*). The exporter will take the risk if the importer fails to pay, delay payment or incomplete payment.

95. & i F S K m l E Q J G W Q Q h a i h t o a n t r o n g g i a o d i c h n g o y L W K m k Q n h o n g l o y L Q j R " » F y i l c a c h u n g ?

95. What means of payment in foreign trade are consist of? What are their characteristics?

Trả lời:

Hồ phiếu (Bill of exchange/Draft): Hồ phiếu là mệnh lệnh thanh toán vô điều kiện do người mở thư tín dụng (người rút tiền) đưa cho người thụ hưởng (người nhận tiền), yêu cầu «XQ» này khi nhìn thấy hồ phiếu, hoặc «Fy» m ý ngày c ết h xác y i Q K V U R V O N J K Q D S L E tr S m Ý s Q i A n h W y h h c h o m Y W Q đ a l Q R y y K R t h e o l h i c ẽ D Q m a n à y t r S F K R Q r á k h á c , h o x t r S F K R J Q c m h O p h i A .

Séc (Cheque): Séc là mệnh lệnh thanh toán tức thời của chủ tài khoản ngân hàng trích tiền từ tài khoản séc để trả cho người thụ hưởng. Séc có tên trong séc, trả theo lệnh của người mở thư tín dụng hoặc trả cho người thụ hưởng, bằng tiền mặt (hoặc chuyển khoản).

Khoản (Promissory note): là mệnh lệnh giao cam kết trả tiền cho người thụ hưởng do người rút tiền phát hành ra trả cho người thụ hưởng hoặc cho người thụ hưởng khác theo lệnh của người rút tiền.

Answer:

Draft (Bill of exchange/Draft): A draft is an unconditional payment order by one person (*the drawer*) draw to another (*the drawee*), ask this person when see the draft, or on specific date in future have to pay a certain amount for someone or by order of this person to pay for someone else, or pay to bearer.

Cheque is an unconditional payment order of cheque account holder, ordered to the bank deducted from your account to pay for the person named in cheque, pay by order of this person or pay to the bearer, by cash (*or transfer*).

Promissory note is a unconditional commitment paper issued by payer to pay a certain amount to the payee or by order of this person pay to another specified in promissory notes.

96. Có m ố lo y n h á W K X 7 U R Q :

96. How many kind of Collection? What

thức nhá thu kèm chứng từ, loại hình thanh toán nào có lợi cho nhà xuất khẩu. Vì sao?

Trả lời:

Có 2 loại nhá thu là: Nhá W K X (Clean Collection) và Nhá thu kèm chứng từ (Document Collection)

Trong Nhá thu kèm chứng từ, gồm có 2 loại hình thanh toán là:

¾ Giao chứng từ **chống trả** thanh toán (Documents against payment - D/P)

¾ Giao chứng từ **chống trả** chấp nhận thanh toán (Documents against acceptance - D/A)

Loại hình thanh toán D/P là có lợi cho nhà xuất khẩu - X / là GRÁO LẠCH NHỮNG N K L **chống trả** quay vòng và **chống trả** về họ **chống trả** xuất khẩu kinh doanh.

kind of payment is utilized to the exporter in documentary collection method. Why?

Answer:

There are two types of collection: Clean Collection and Documentary Collection.

In the documentary collection, including two types of payments are:

¾ To assign documents to be paid (Documents against payment - D/P)

¾ To assign documents to wait to accept payments (Documents against acceptance - D/A)

D/P payment is beneficial for the exporter. The reason is that the exporter will have money at time and now to continue revolving funds for business activities.

97. Các loại L/C mà bạn biết? Loại L/C nào phổ biến nhất? Vì sao?

Trả lời:

- **L/C không hủy ngang (Irrevocable L/C):** là loại L/C không thể bị sửa đổi, hủy bỏ hoặc bổ sung trong suốt thời hạn hiệu lực của nó mà không có sự đồng ý của các bên liên quan.
- **L/C có thể hủy ngang (Revocable L/C):** là loại L/C mà ngân hàng phát hành có thể hủy bỏ hoặc sửa đổi bất cứ lúc nào mà không cần thông báo trước cho nhà xuất khẩu.

97. How many kinds of L/C that you know? What kind of L/C is the most popular in international trade?

Answer:

- **Irrevocable L/C** is the L/C can not be modified, canceled or added during its validity period without the consent of relevant parties.
- **Revocable L/C** is the L/C which can be arbitrary amended by issuing bank and the buyer (importer) at any time without prior notice to the seller (exporter). If goods have been delivered and the bank recently announced a cancellation notice this

khẩu). Ngân hàng không có giá trị thanh toán
mà Ngân hàng thông báo là hối lộ b. Khi
thông báo này không có giá trị thanh toán
phần thanh toán hối lộ. Ngân hàng không
yêu cầu thanh toán hối lộ. Ngân hàng
không có giá trị thanh toán.

- **L/C có xác nhận (Confirmed L/C):**
Ngân hàng thứ 2 (ngoài ngân hàng mở L/C) ký ra cam kết trả hối lộ.
- **L/C chuyển nhượng (Transferable L/C):** Ngân hàng ký ra cam kết trả hối lộ cho ngân hàng trả hối lộ. Ngân hàng ký ra cam kết trả hối lộ cho ngân hàng trả hối lộ.
- **L/C đối ứng (Reciprocal L/C):** là L/C chỉ có hiệu lực khi có một L/C ngược lại được ký ra.
- **L/C ngược lại (Back to back L/C):** là L/C được mở dựa trên một L/C khác (gọi là L/C gốc). Ngân hàng ký ra cam kết trả hối lộ dựa trên L/C gốc.
- **L/C tuồn hoàn (Revolving L/C):** là L/C có hạn mức thanh toán nhất định, sau khi thanh toán xong, hạn mức sẽ được khôi phục lại.

is not worth, the bank must perform the payment obligations in accordance with commitment, the cancellation notice will be seen is never existence.

- **Confirmed L/C** is the L/C issued by a second bank (out of issuing bank is issued L/C) committing to pay for the beneficiary.
- **Transferable L/C** is the L/C allows the beneficiary has the right to order the paying bank to pay a certain amount for one or some latter beneficiaries.
- **Reciprocal L/C** is the L/C valid only when there is another L/C issued and counters with it.
- **Back to back L/C** is the L/C is opened based on an L/C other (called the original L/C), beneficiaries of original L/C is person who requested for opening back to back L/C.
- **Revolving L/C** is the L/C has ability automatically take effect once again circulating in a certain number, after use of limitation number or validity period of it.

98. Loại L/C nào là ít rủi ro nhất cho nhà xuất khẩu? Vì sao?

Trả lời:

- L/C không thể hủy ngang có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C)

98. What kind of L/C is the lowest risk for the exporter? Why?

Answer:

- Confirmed Irrevocable L/C
- When the L/C is issued means there

Ở 9u NKL /c& \$kiW k&C
QJK - D Fy Q J&Qra k&Q
k &b SR \$i cho L/C (g [m ngân hàng
phát hành L/C và 1 ngân hàng th q2
là ngân hàng xác nh 5). Ngoài ra,
L/C chỉ b íh ỹ b Ó khi có s ỹ ỹng ý
c à t © c \$ F i F E r Q W U R Q
nhà xu © kh - X ' R ỹ y / &
m íc b SR \$i cao nh © W Ỗ ỹ ß nhà
xu © kh u.

are two banks is committed to ensure for L/C (including the issuing bank and a second bank is confirming bank). In addition, this L/C can only be canceled when have the consent of all parties, including the exporter. Therefore, this L/C has highest level of security for the exporter.

99. / & JLiS OmQJ O& khu \$i
ýĐà gì?

99. What is back-to-back L/C? And what is Red clause L/C?

Tr ả ấ:

Answer:

1- / & JLiS OmQJ % DFN
(Xem câu 97 phía trên)

1- Back to back L/C: (See at question 97 above)

2- / & ỹ & kho \$QYQ (Red clause L/C):
là lo 4L / & Fy ỹ & ki ẽ cho phép
Q đ&L K ẽg l ẽL ỹ ỹ nh ẽ m Ý
kho \$i ti &QW ß F i N K J L D K R Q J W Q F k
s ẽh Ỗ phi & X W U ỹ h Q h Y phi ẽ k ẽm
ch qg t ỹ ch íng minh r ỹ Q ỹ m Fy
K Q J ỹ C J L D ẽ K ẽ L Q O D N L K R Q .
: D U U : D Q W R X I W U H F H L S W ẽn
lai c ẽ D Q đ& giao nh 5 (Forw D U Q
receipt). 7 K { J Q W k ẽg khi nh ẽ
kho \$i ti & í Q J W ß F Q ỹ Q đ&
K ẽg l ẽ vi & cam k & cho ngân hàng
là s Á xu © tr ãnh m Ý b Ý ch íng t ỹ theo
T X ỹ h c ẽ D / & V Ỗ ỹ . K ẽ íng
W ß m Á ỹ ỹ kh © tr ỹ vào ti & thanh
toán b Ý ch íng t ỹ.

2- Red clause L/C is the L/C has conditions allow beneficiary to receive an advance before deliver goods based on clean bill of exchange (or documentary bills of exchange) to prove that the exporter had goods to delivery follow : D U U D Q W I V U H F H L S receipt. In general when receive this advance, the beneficiary written a commitment to the bank is going to produce a set of documents in accordance with the L/C after that. The advance will be deducted in amount of payment documents.

100. Khi phát hành 1 L/C (ký qu • G ỹ
100%) là ngân hàng phát hành
ỹ D Q đ& ẽn đ ẽg cho nhà nh p
kh - X " ~ Q J K D \ \$ M ẽch? * I

100. When issuing an L/C (deposit less than 100%) meaning that the issuing bank is granting credit to importer?
7 U X H R U) D O V H " / H W I \

Trắc nghiệm:

~ Q J . K L S K i W K j Q K ù
 G 100% thì s Òi Ì mà ngân hàng
 c ③ tín d ③g cho nhà nh ③ kh -u chính
 là s Òi Ì còn l ③ theo t ùl ③ ký qu ù

Answer:

Yes! When issuing an L/C 100% deposit less than 100%, the amount of banks granting credit to importer is the remaining amount follow rate of deposit.

101. B Ých íng t ì hoàn h ③ là gì? N ③ b Ý ch íng t ì N K { Q J F y J K L F W K u ③cy là B Ých íng t ì hoàn h ③ hay không?

101. What is a perfect document? If documents are not commented ③ & O H D Q ' F D Q E H F R perfect document or not?

Trắc nghiệm:

7 K H ③ Q J K - D W U R Q J 8
 B Ých íng t ì hoàn h ③: là B Ých íng t ì không có phê chú x ③ rõ ràng nào v ③ hàng hoá.

Answer:

As defined in UCP 600

Perfect documents: is set of documents without apparent approval bad pay for the goods.

③ Q K D N K F B Ých íng t ì hoàn h ③ là b Ých íng t ì phù h ③ v ③ t ③ c ③ các ③ ki ③ Q Y j y ③ kho S Q T X ③ h trong W K u ③ g (L/C) g ③ ý t Q K ③ F F E Y ch íng t ì xu ③ kh -u g ③ ý t ③ xu ③ trình t ③ T C T D nh ③ chi ③ kh ③.

Other definitions: Perfect document is set of documents in accordance with all conditions and terms defined in the original letter of credit (L/C) attach with root exporting documents, is presented at credit institution to discount.

Ö N ③ b Ých íng t ì không có ghi chú ③ & O H D Q ' F D Q E H F R kém hoàn h ③, ch ③ khi b Ých íng t ì có m Ý phê chú x ③ rõ ràng v ③ huy ③ t c ③ hàng hoá thì m ③ b ③ coi là không ③ + R j Q + R K

Ö If documents are not commented, ③ & O H D Q ' not mean it is less perfect, only when the documents have clearly comment about the bad defects of goods will be seen not ③ ③ H U I H F W '

Ví dụ

- Phê chú ghi là ③ + j Q J K R i ③ ã x a Q ' ③ + j Q J K R i F K ③ DO nh ③g phê chú không rõ ràng.
- 1 K m Q J S K r ③ K D - R J K ③ Q J [i W ' ③ + j Q J ' ③ E O j ③ g phê chú x ③ rõ ràng.

For example:

- Notation that ③ ' L V R U G H U ③ * R R G V Q R W Q . X ③ R ③ unclear notations.
- But the notation that ③ & R Y H goods b U X L V H G ' ③ * R R G ... are clear notation.

& K m k Q J & k X K Ó L Y Ĩ W U t . ã W R i Q Q J k Q K j Q J . ã W R

Chapter 3: Interview questions for Bank Accountant / Internal Accountant Position

Danh sách câu hỏi	Kh i
KI N TH C CHUNG	
1. Theo b làm t t v trí m t nhân viên k toán ngân hàng thì s c n nh ng t ch t gì? Cái nào là quan tr ng nh t?	60%
2. Vì sao m t ngân hàng có quy mô v n l ng d t o ra nhi u l i nhu i m t ngân hàng quy mô nh ?	15%
3. Các NHTM Vi c phép tham gia và ho ng kinh doanh trên th ng ch ng khoán hay không?	10%
4. N u b n là m t k toán, khi t c yêu c u tr n thu thì b n s làm th nào?	20%
KI N TH C NGHI P V	
5. Hãy nêu nh ng nguyên t nh kho n?	25%
6. K toán có nh ng nguyên t n nào?	30%
7. K toán có nh ng yêu c n nào?	30%
8. Hãy phân lo i các tài kho n trong h th ng tài kho n k toán ngân hàng?	35%
9. B i k toán c a m t ngân hàng ph u gì?	15%
10. Yêu c u khi l p b i k toán c a ngân hàng là gì?	28%
11. Báo cáo k t qu kinh doanh c a ngân hàng ph u gì? Yêu c u khi l p báo cáo là gì?	20%
12. K toán ngân hàng gi ng và khác gì so v i k toán doanh nghi p?	25%
13. Kho b c là gì?	10%
14. Trái phi u là gì?	15%
15. Trái khoán là gì?	10%
16. S khác nhau gi a c phi u và trái phi u là gì?	15%
17. Phân bi t s khác nhau gi a trái phi u, tín phi u và k phi u?	15%

18. Phân biệt các khác nhau giữa hai loại phiếu chi và phiếu thu.	15%
19. Lãi thu chi là gì?	30%
20. Lãi đầu thu, lãi đầu chi là gì?	35%
21. Các loại tài sản mà ngân hàng thì ngân hàng sẽ chi trả gì, lãi bỏ vào loại nào?	35%

Ồ

KIẾN THỨC CHUNG

GENERAL KNOWLEDGE

1. Theo bạn làm thế nào để vị trí nhân viên kế toán ngân hàng thì cần những kỹ năng gì? Cái nào là quan trọng nhất?

1. According to you, what abilities does a bank accountant need to have? Which is the most important?

Trả lời:

Vị trí kế toán viên ngân hàng là một vị trí đòi hỏi sự cẩn thận, tỉ mỉ, tuân thủ quy trình, quy định và áp dụng công nghệ một cách chính xác và nhanh chóng.

- Cần có kiến thức chuyên môn cao
- Có kỹ năng giao tiếp và chính xác
- Trung thực và cẩn thận
- Cần có tinh thần trách nhiệm

Sự cẩn thận, tỉ mỉ và chính xác là những yếu tố quan trọng nhất, bởi nếu không có những yếu tố này thì sẽ dẫn đến sai sót và mất uy tín của ngân hàng.

2. Vì sao một ngân hàng có quy mô lớn lại có thể thu hút được nhiều khách hàng?

Answer:

Bank accountant position requires carefulness, detailed; compliance with procedures, regulations and public pressure to balance fund, closes daily data. Therefore, I will need those qualities as:

- Resist high pressure job
- Have professional firm stuff and ethics
- Careful and detailed

Careful, detailed and resist high pressure job is the most important thing, because if not you will easily discouraged and want to find another position. This is necessary condition for you to pursue this career!

2. Why a bigger capital bank is more likely to make more

nhu cầu quy mô nhỏ

profits than a small bank?

Trình bày:

Answer:

Ngân hàng có quy mô lớn hơn các ngân hàng nhỏ vì:

Banks have large capital are more likely to generate more profits than small banks because:

- NH có lợi thế quy mô (Economies of Scale) để giảm chi phí trung bình của mỗi đơn vị sản phẩm. Chi phí cho vay ra trong dài hạn là mức lãi suất cố định, các khoản chi phí cố định càng giảm thì lợi nhuận càng tăng.
- NH quy mô lớn sẽ có nhiều khách hàng hơn, do đó chi phí quản lý trên mỗi khách hàng sẽ giảm.
- NH quy mô lớn sẽ có nhiều cơ hội kinh doanh hơn, do đó chi phí quản lý trên mỗi đơn vị sản phẩm sẽ giảm.

- Banks will take advantages of scale factor (Economies of Scale), to reduce the average cost of a loan in the long term by increasing the scale of bank capital. The cost of loans is interest rates, fees related ... The more this cost is decreasing, the more ability to create profit of bank is increasing.

- Large banks will have more credibility in raise capital from many customers.

- Large banks will have opportunity to improve technology, diversify products and services to minimize risk.

3. Các NHTM Việt Nam được phép tham gia và hoạt động kinh doanh trên thị trường chứng khoán hay không?

Have commercial banks in Vietnam been allowed to join and make business on the stock market?

Trình bày:

Answer:

Được phép!

Allowed!

Các NHTM Việt Nam được phép tham gia kinh doanh trên thị trường chứng khoán, tuy nhiên theo Khoản 3, Điều 13/2010 của NHNN có hiệu lực từ 1/10/2010: Các ngân hàng được phép vay và cho vay bằng tiền của mình và

The commercial banks in Vietnam are allowed to participate in trading on the stock market, but according to Clause 9, Article 8, the central bank TT13/2010 enter effect in Jan 10, 2010: Banks are allowed to borrow and lend by their own funds and

khách hàng như 9P. Vì NLQ
chợ QJ NKRIQ không quá 20% V
y LQOD 7 & 7''

and discounted value paper for all
customers to invest and trade stocks
does not exceed 20% legal capital of
F U H G L W L Q V W L W X W L F

4. Nếu bạn là một kế toán, khi được
J L I P yêu cầu trả thuế thì bạn
sẽ làm thế nào?

4. What will you do if you are an
accountant and general director
ask you for tax evasion?

Trả lời:

7 { L Q J K - O E K (ch) ch í là
m ý ví dụ V B m ý ngân hàng uy tín
Q K m Q J k Q K j Q J y K W K u
chuyển trả thuế. Tuy nhiên nếu tôi
J L I P yêu cầu trả thuế thì tôi
tôi sẽ không làm vì ý nghĩ của tôi
ý nghĩ rằng tôi sẽ không cho
S K p S W { L Q j P Q K m Y

Phân tích: B) Yêu cầu Y Q J K - O E K
trả thuế. Câu hỏi này chỉ là một
kiểm tra ý nghĩ của bạn mà thôi.

Answer:

I think your question is just one
example. With a reputable bank such
as our bank is not possible tax
evasion. But if general director forces
me to do that then I would not do it.
Because of my ethics will not allow
me to do that.

Analysis: You do not try to think of
how to do tax evasion. This question
is only testing your ethics.

KIẾN THỨC NGHIỆP VỤ

PROFESSIONAL KNOWLEDGE

5. Hãy nêu những nguyên tắc
kế toán?

5. What are the main accounting
principles?

Trả lời:

Có 4 nguyên tắc kế toán
là:

- 1- TK Tài sản thì ghi TK Tài
sản gì;
- 2- TK Tài sản thì ghi TK
nợ;
- 3- TK Nợ thì ghi TK
Nợ.

Answer:

There are four main basic principles
of accounts are:

- 1- Assets a/c increase then write
the corresponding Assets a/c
decrease;
- 2- Assets a/c increase then write
the corresponding Capital a/c
increase;
- 3- Capital a/c increase then write

the corresponding Capital a/c decrease;

4- Capital a/c increase $\pm$ then write the corresponding Assets a/c increase.

- ### In addition:

- The asset has Debit balance. When asset increase will entry: Increase Debit, Decrease Credit.
- The capital has Credit balance. When capital increases will entry: Increase Credit, Decrease Debit.

6. What are the basic principles in accounting?

Answer:

- 1- **Accrual basis:** All economic transactions, corporate finance related assets, liabilities, capital owners, revenues, expenses must be recorded in accrual basic accounting, not based on actual time of actual receipt or payment or cash equivalents.
- 2- **Continuous operation:** Financial statements must be made on the basis of assumption that businesses are operating continuously and will continue normal business operations in near future.
- 3- **Original price:** The property must be recognized at primary price. The primary price of assets is calculated on amount of cash or

4- **Phù hợp:** Vì ghi nhận doanh thu và chi phí phải phù hợp với nhau. Khi ghi nhận doanh thu thì phải ghi nhận chi phí. Khi ghi nhận chi phí thì phải ghi nhận doanh thu.

5- **Nhất quán:** Các chính sách ghi nhận doanh thu và chi phí phải nhất quán. Khi ghi nhận doanh thu thì phải ghi nhận chi phí và ngược lại.

6- **Thận trọng:** Thận trọng là việc xem xét, cân nhắc các khoản chi phí và doanh thu để đảm bảo tính chính xác và khách quan. Nguyên tắc thận trọng yêu cầu các khoản chi phí và doanh thu phải được ghi nhận khi có bằng chứng xác thực. Nguyên tắc thận trọng cũng yêu cầu các khoản chi phí và doanh thu phải được ghi nhận khi có bằng chứng xác thực và không được ghi nhận khi chưa có bằng chứng xác thực.

7- **Trung thực:** Trung thực là việc ghi nhận các khoản chi phí và doanh thu một cách trung thực và khách quan. Nguyên tắc trung thực yêu cầu các khoản chi phí và doanh thu phải được ghi nhận khi có bằng chứng xác thực và không được ghi nhận khi chưa có bằng chứng xác thực.

cash equivalents are paid, payable or calculate on suitable value of this asset at time the asset is recorded.

4- **Match:** The recognition of revenue and expense must be consistent with each other. When entry revenue must be a corresponding expenses related to generate this revenue.

5- **Consistency:** The policies and accounting methods chosen must be applied uniformly at least in an accounting year.

6- **Precautions:** Caution is the review, consideration and necessary judgment to make accounting estimated in uncertain conditions. Precautionary principle requires: Must create provisions but it is not too large; do not value higher than value of assets and income; do not value lower than value of liabilities and costs; Revenue and income are recognized when there is strong evidence of the possibility to obtain economic benefits, and costs must be recognized when there is evidence of ability to incur costs.

7- **Critical:** Information is critical in case if lack of information or inaccuracy of information that can significantly distort financial statements, which affect economic decisions of the users the financial statements

7. Kĩ thuật có những yêu cầu gì?

Trả lời:

- Trung thực:** Các thông tin và số liệu kế toán phải được ghi chép và báo cáo đúng sự thật, không được bịa đặt, không được tô vẽ, không được bóp méo.
- Khách quan:** Các thông tin và số liệu kế toán phải được ghi chép và báo cáo đúng sự thật, không được bịa đặt, không được tô vẽ, không được bóp méo.
- Đầy đủ:** Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải được ghi chép và báo cáo đầy đủ, không được bỏ sót.
- Kịp thời:** Các thông tin và số liệu kế toán phải được ghi chép và báo cáo kịp thời, đúng hạn, không được trì hoãn.
- Đơn giản:** Các thông tin và số liệu kế toán phải được trình bày trong báo cáo tài chính một cách rõ ràng, dễ hiểu, không được phức tạp, không được gây nhầm lẫn.
- Có thể so sánh:** Các thông tin và số liệu kế toán phải được trình bày trong báo cáo tài chính một cách rõ ràng, dễ hiểu, không được phức tạp, không được gây nhầm lẫn.

7. What are basic requirements for an accountant?

Answer:

- Honesty:** The information and accounting data must be recorded and reported on basis of sufficient evidence, objectively and factually correct about the current state, the background content and economic professional values arise.
- Objective:** The information and accounting data must be recorded and reported factually correct, not misrepresent, not distorted.
- Full:** All of economic, financial related issued in accounting period must be recorded and fulfill reported, do not be missed.
- Timeliness:** The information and accounting data must be recorded and promptly report, or before deadline without delay.
- Easy to understand:** The information and accounting data presented in financial statements must be clear and transparency to users. Information of complexity problem in the financial statements must be explained in notes of financial statement.
- Comparability:** The information and accounting data between accounting periods in an enterprise and between enterprises can only compare when be consistently calculated and presented.

8. Hãy phân loại các tài khoản trong hệ thống tài khoản kế toán ngân hàng?

Trả lời:

Hệ thống tài khoản kế toán ngân hàng bao gồm các tài khoản trong bảng cân đối kế toán và các tài khoản ngoài bảng cân đối kế toán. Hệ thống tài khoản kế toán ngân hàng được phân thành 9 loại:

- f Loại 1: Vốn kinh doanh và các khoản đầu tư
- f Loại 2: Hoạt động tín dụng
- f Loại 3: Tài sản cố định và tài sản khác
- f Loại 4: Các khoản phải trả
- f Loại 5: Hoạt động thanh toán
- f Loại 6: Nguồn vốn CSH
- f Loại 7: Thu nhập
- f Loại 8: Chi phí
- f Loại 9: Các tài khoản ngoài bảng cân đối kế toán

9. Bảng cân đối kế toán của ngân hàng phản ánh nội dung gì?

Trả lời:

Bảng cân đối kế toán phản ánh tình hình tài chính của ngân hàng thông qua công bố các thông tin về tài sản, nợ và nguồn vốn chủ sở hữu của ngân hàng tại một thời điểm.

- Phản ánh tài sản của ngân hàng phản ánh toàn bộ tài sản của ngân hàng tại một thời điểm.

8. Please classify accounts in the system of bank accounts?

Answer:

The accounts system including bank accounts in balance sheet and the accounts outside balance sheet are classified into nine categories:

- f Type 1: Availability capital and investments
- f Type 2: Credit activities
- f Type 3: Fixed assets and other assets
- f Type 4: Accounts Payable
- f Type 5: Payment activities
- f Type 6: Owner's equity
- f Type 7: Income
- f Type 8: Cost
- f Type 9: The accounts outside balance sheet

9. :KĐW GRHV D EDC sheet reflect?

Answer:

The balance sheet reflects the financial situation of a bank through publication of information about assets, liabilities

- The asset in balance sheet reflects total assets of commercial bank at the time of reporting, thereby helping to evaluate the number of

Er Fir TXD yyy JLcs
s Ồ Ồ Pj QJkQ Kj Qygy
y n.

- Phấn ngu n v Ồ c ầ ngân hàng
phấn ngu n hình thành tài s ầ
c ầ ngân hàng vào th ầL ầ báo
cáo, bao g ầ n ặ ph ầ tr ầ và v Ồ
ch ầ s ầ h ồX TXD yyy y i ầ
Q QJ K ầ v Ồ c ầ ngân hàng.

10. Yêu cầu khi lập bảng SQJ F k ầ k ầ toán c ầ ngân hàng là gì?

Tr ầ ầ:

Yêu cầu lập bảng SQJ & . ầ ngân hàng là:

- Nhóm tài s ầ và n ặ ph ầ tr ầ ph ầ
y n trình bày theo b ầ ch ầ và
theo tính thanh kho ầ gi ầ n d ầ.
- Phân bi ầ s ồG m ầ v ầL c ầ ngân
hàng g ầ t ầ các ngân hàng và t ầ
F F y k ầ trên th ầ W ầ m ầ ầ t ầ
là c ầ thi ầ v ầ y ầ iQ K ầ iP ồ liên
h ầ c ầ các ngân hàng.

11. Báo cáo k ầ qu ầ kinh doanh c ầ ngân hàng ph ầ i Q ầ y ầ là gì? Yêu cầu khi lập báo cáo là gì?

Tr ầ ầ:

Báo cáo k ầ qu ầ kinh doanh cung c ầ
thông tin v ầ các lo ầ thu nh ầ, chi phí,
lãi ròng hay l ầ ròng c ầ ngân hàng
W K ầ J ầ Trong m ầ Y th ầ k ầ ầ h ầ
4 XD Er Fir ầ Q ầ d ầ ầ ầ
tin có th ầ y i Q K ầ ầ qu ầ k ầ qu ầ mà
Q J k Q K ầ y ầ ầ ầ k ầ báo cáo v ầ

capital that the bank has raised.

- The bank's capital reflects
resources of bank's assets at the
time of reporting, including
liabilities and equity, which
evaluate ability to mobilize capital
of bank.

10. What are requirements when PDNLQJ D EDQN ầ V

Answer:

Requirements to make bank's balance
sheet are:

- The group of assets and liabilities
must be naturally presented and by
decreasing liquidity.
- Distinguish balances of bank
deposits at banks and in other
institutions on currency markets is
necessary to assess relationship of
banks

11. What does Profit and loss statement of bank reflect? What requirements are needed when making report?

Answer:

Profit and Loss statement provides
information about types of income,
expense, net profit or net loss of
commercial banks in specified time.
Through this report the user can assess
overall banking results achieved during
reporting period for income and profit.

- A tuân th ềnh óng nguyên t ừ k ấ
W R i Q ~~Đ~~ bao Eg xP F kã dM
tích, ho ~~W~~Y ốg liên t ế, giá g Ồ,
phù h ợ, nh ề quán, th ữ tr ốg,
tr ốg y ấ.
- V Ậnguyên t ừ h ệh toán, hai h ệ
th ốg k ấ W R i Q ~~Đ~~ ế Q J S K m
pháp ghi N ợ- & y ợh ố ánh các
nghi ệ v ế kinh t ấ phát sinh; s ố
đ ốg k ấ c ề tài kho ố ch ó T;
nguyên t ừ ghi N ợ W ố, ốó sau,
N ợ- Có cân b ợ Q J Q K D X ếh [
tính s ố G m W U r Q F i ố v ấ .
ngu ố v ố, ngu ố v ố n ợ ph ố tr ố
và v ố ch ế ố ố; nguyên t ừ ph ố
ánh các nghi ệ v ế kinh t ấ vào tài
kho ố tài s ố và tài kho ố ngu ố

- Both comply with basic accounting principles, including accrual basis, continuous operation, original price, match, consistency, precaution, critical.
- The accounting principle, two accounting systems are also used Debit - Credit method to reflect economic operations arise; using 7 ♡ V D F F R X Q W V V principle is Debit former, Credit late; Debit and Credit balance; determination the balance on assets and liabilities accounts, liabilities and equity; reflecting principles of economic transactions in assets account and liabilities account.

- The method for sending documents, two accounting systems are in compliance with two types of documents: forced documents and guidance documents follow these steps: making documents, checking documents, handling, recording and storing documents. The accounting organization as well as follow three forms (*scattering, centralized both scattering and centralized*).

- The form of accounting is applied, both include detailed accounting and general accounting in five forms: Book ledger, Journal voucher, Documents far book entry, General journal, form of written by computer. However, the banking system often uses documents far book entry.

- The system reports, including:
Balance sheet, Profit and Loss
statement, Cash Flow, Notes to
Financial Statement.

- ### ¾ The difference points:

- Code of accounts.

- Bank accounting has 9 (nine) types of account while corporate accounting has 10 kinds of account.
- The presentation in financial report system different.
- Use different terms.
- Different in how to identify the assets and the liabilities:

f The bank borrowers (Under Liabilities item); Make loans to

- doanh nghiệp (Thu và kho tiền tài sản)
- f Doanh nghiệp gửi tiền tại ngân hàng (Thu và kho tiền tài sản); Vay ngân hàng (Thu và kho tiền nợ kép tăng)
- Khác nhau về ẨN Ý L G X Q J [HP giá:
- f 7 U R Q J & à ngân hàng; ta xem xét kho tiền nợ kép tăng thì ngân hàng càng có uy tín và khả năng huy động vốn.
- f 7 U R Q J & à doanh nghiệp; ta xem xét kho tiền tài sản dài hạn và Vốn chủ sở hữu: Hai kho tiền này càng lớn thì Tài sản tài chính của DN càng mạnh.

- enterprises (Under Assets item)
- f Enterprise deposits money (Under Assets item); Borrowing from banks (Under Liabilities item)
- Different in content to review and assess:
- f , Q E Q NVE D DHQ FKH W Z F consider item Liabilities: The more Liabilities show the more the bank has reputation and large mobilization.
- f In ent H U S MINE D DHQ F Z F consider item Assets and Equity: The larger two items W K H V W U H R Q F Q N S U I , financial strength.

13. Kho bạc là gì?

Trả lời:

Kho bạc là quỹ tài chính nhà nước trực tiếp do Chính phủ quản lý.

13. What is treasury?

Answer:

Treasury is a fund of government or agencies directly under government

14. Trái phiếu là gì?

Trả lời:

Trái phiếu (bond) là công cụ nợ dài hạn do Chính phủ hoặc công ty phát hành nhằm huy động vốn dài hạn. Trái phiếu do Chính phủ phát hành gọi là trái phiếu Chính phủ (government bond) hay trái phiếu Kho bạc (treasury bond). Trái phiếu do công ty phát hành gọi là trái phiếu Công ty (corporate bond).

Trên trái phiếu bảo giá mệnh giá của trái phiếu.

14. What is bond?

Answer:

Bond is a long-term debt instruments issued by the Government or company in order to mobilize long term capital. Bonds issued by the government called Government bond or Treasury bond. Bonds issued by a company called corporate bond.

Bond has always written a certain amount, called face value of bonds.

mức lãi suất danh nghĩa là mức giá của trái phiếu. **Mệnh giá** (face or par value) tức là giá trị kỳ công bố của tài sản. Ngoài vì công bố mệnh giá của trái phiếu. Lãi suất công bố của trái phiếu là lãi suất danh nghĩa của trái phiếu. Nó được tính bằng cách chia cho mức giá của trái phiếu theo thời hạn.

Face value (face or par value) is published values of assets. In addition to announcing the face value, we also announced interest rate bonds. The interest rate that issuers are called public interest of nominal interest rate bonds mean the interest the buyers are entitled; it is calculated by dividing the interest shall be entitled divide face value of bonds, depending on specified period.

15. Trái khoán là gì?

15. What is debenture?

Trả lời:

Answer:

Trái khoán (*debenture*) là một công cụ nợ không được bảo đảm bằng các tài sản hữu hình hoặc ký quỹ nào mà nó chỉ dựa vào uy tín của chính công ty phát hành trái khoán. Các chính phủ và các doanh nghiệp thường xuyên phát hành trái phiếu để huy động vốn. Trái phiếu khác với trái khoán ở chỗ trái phiếu được bảo đảm bằng tài sản, trong khi trái khoán không được bảo đảm.

Debenture is a debt instrument not secured by any tangible assets or funds that it is only secure by reliability of solvency or reputation of the issuing company. Both government and enterprises are often issue this debenture to raise capital. Same as other types of stocks, debenture is issued in form of debenture paper.

16. Sự khác nhau giữa Cổ phiếu và Trái phiếu là gì?

16. What is the difference between Stocks and Bonds?

Trả lời:

Answer:

- **Cổ phiếu** là chứng khoán có thể chuyển nhượng, trong khi **trái phiếu** là chứng khoán nợ.
- **Mệnh giá** của cổ phiếu là mệnh giá của doanh nghiệp trên giấy chứng nhận, trong khi mệnh giá của trái phiếu là mệnh giá của doanh nghiệp trên giấy chứng nhận.

- **Stocks** are known as equity securities, while **bonds** are called debt securities.
- An investor holding stocks of an enterprise on the stock market, this investor has the right to take owner a part of that enterprise, equivalent value of their stocks.

mình có.

- 1. Khi mua trái phiếu của doanh nghiệp, nhà đầu tư trở thành chủ nợ của doanh nghiệp và phải chịu rủi ro mất giá trị trái phiếu nếu doanh nghiệp phá sản.
- Giá trái phiếu và coupon có mối liên hệ ngược: Trái phiếu chuyển thành coupon và có thể giao dịch trên thị trường. Khi mua trái phiếu, tức là cho doanh nghiệp vay tiền. Nhà đầu tư mua trái phiếu để kiếm lãi và nhận được dòng tiền từ doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp phát hành trái phiếu, họ sẽ nhận được tiền và dùng để đầu tư hoặc trả nợ. Trái phiếu chuyển thành coupon và có thể giao dịch trên thị trường.

17. Phân biệt khác nhau giữa Trái phiếu, Tín phiếu và Kép phiếu?

Trắc nghiệm:

Trái phiếu

Trái phiếu là chứng khoán có thể là doanh nghiệp (trái phiếu doanh nghiệp), nhà đầu tư chính quyền (trái phiếu chính quyền), chính quyền (công trái hoặc trái phiếu chính phủ). Trái phiếu phát hành sẽ có lãi suất và lãi suất.

Trái phiếu mua trái phiếu, hay trái

Conversely, when an investor holds some **bonds** of an enterprise on the stock market, investors are creditors of the enterprise with value of bonds he holds.

Between **bonds** and **stocks** has a connection that is bonds converting into stocks and it can trade on the stock market. When investors buy bonds mean lending for enterprise amount of money by buying bonds, but they still expect that enterprises will have profit and growth in the future, investors give request a part or total value of bonds will be converted into stocks. Then from the role of creditors, investors became one of owners of enterprise and converts debt securities into equity securities.

17. What is the difference between Bond, Treasury bill and Teno draft?

Answer:

Bond

Issuers can be an enterprise (*corporate bonds*), a government organization such as the State Treasury (*Treasury bills*), and government (*government bonds*). Issuers will be required within the period and interest rates, ...

The buyers of bonds, or bondholders, maybe personal or

Thủ tục thanh toán ngân hàng khác biệt chính giữa hối phiếu và trái phiếu.

Hối phiếu (và hối phiếu) dùng thanh toán cho các bên xuất nhập khẩu.

the main difference between tenor draft and bonds

Bonds (and bill of exchange) are used to pay for importing and exporting party.

18. Phân biệt hối phiếu khác nhau giữa hối phiếu thương mại và hối phiếu chấp nhận?

18. What is the difference between bills of exchange, commercial paper and acceptance?

Trắc nghiệm:

™ **Hối phiếu:**

Là mệnh lệnh trả tiền do người ký (người ký phát hối phiếu: drawer) cho người khác (người trả: drawee), yêu cầu người khác này ngay khi nhìn thấy hối phiếu hoặc vào một ngày cụ thể trong tương lai hoặc vào một ngày có thể xác định trước (ví dụ: 30 ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu). (gọi là hối phiếu chấp nhận).

1. Khi nhìn thấy hối phiếu, người chấp nhận phải ngay lập tức trả tiền sau hối phiếu (ví dụ: 30 ngày kể từ ngày nhìn thấy hối phiếu...)

Không có thủ tục thanh toán hối phiếu.

™ **Thương mại:**

Do các công ty phát hành nhằm mục đích vay tiền cho ngân hàng.

Là loại công cụ tài chính được phát hành bởi

Answer:

™ **Bill of exchange:**

It is an unconditional payment order in written by drawer to another (the drawee), ask this person pay at sight drafts or to pay on a specific date in the future or pay a certain amount for that person or by order of this person pay to the other or the bearer (called as the payee).

The person who see this draft will pay at sight or pay after agreed number of days (i.e 30 days after seeing the draft, ...)

No longer as promissory notes

™ **Commercial paper:**

Issued by large companies to ensure payment of short-term loans to banks.

A type of unsecured instrument and always sold at discounted price.

™ **Acceptance:**

As an acceptance of a bank, it is

và luôn bán với giá chỉ 100k.

™ **Chứng phi:**

Là một chứng khoán của ngân hàng, chứng khoán là một chứng khoán có giá trị và số tiền thanh toán.

/ ề GR áQ J m D \ ág W s K m ág lo ẽ ch ẽ nh ẽ ngân hàng này là vì qui mô tài chính của họ quá nhỏ khi tôi mình phát K j Q K W K m ák Q J S K L

actually a commercial paper in which contains the number of days and the amount of payment.

The reason for borrowers often X V H W K L V E D Q N T V because their financial scale too limit or too risky to issue commercial paper by yourself.

19. Lãi thặng chi là gì?

Trả lời:

Thặng chi xu hướng khi vì KH rút tiền từ tài khoản tại ngân hàng nhiều hơn số tiền gửi vào. Điều này tạo ra số dư âm trên tài khoản. Khi số dư âm trên tài khoản, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho khách hàng.

Nếu khách hàng không thu được tiền từ ngân hàng và số dư âm trên tài khoản, ngân hàng sẽ tính lãi suất cho vay. Nếu khách hàng không thu được tiền từ ngân hàng và số dư âm trên tài khoản, ngân hàng sẽ tính lãi suất cho vay. Nếu khách hàng không thu được tiền từ ngân hàng và số dư âm trên tài khoản, ngân hàng sẽ tính lãi suất cho vay.

20. Lãi dự thu, lãi dự chi là gì?

Trả lời:

Các ngân hàng tiến hành phát hành giấy tờ có giá thông qua: *Tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán... hay phát hành giấy tờ có giá*

19. What is overdraft interest?

Answer:

Overdraft occurs when the customer Withdrawals from bank account more than existing balance. This creates a negative balance on account and means the bank has granted a credit.

If the customer prior agreement with bank about overdraft and allow withdrawals exceeded only in agreed overdraft limit, the bank will charge a normal interest rate with agreed interest rate. If the customer overdraws higher than agreed overdraft limit, the bank will charge fees and apply overdraft interest rate this overdrafts.

20. What is accrued interest and prepaid interest?

Answer:

The banks conducted raising capital through: *Savings deposits, demand deposits ... or issuing valuable*

giá, ngân hàng bắt buộc phải trả lãi cho khách hàng. Vì thế có 3 cách tính lãi theo WURQJ và K m k Q J V

- Trả lãi W U m
- Trả lãi mỗi kỳ
- Trả lãi sau

Trong hình thức trả lãi sau: Vì để thanh toán cho khách hàng s. Áy mà thế hi. Khi h. c. S. y. g. ti. Á. g. ñ. L. ý. i. K. K. 1 v. y. trong su. Õ. kho. S. g. th. á. gian. t. n. t. y. c. à. h. c. S. y. g. này, ngân hàng c. n. th. c. hi. ñ. d. ò. tính. s. Õ. lãi. ph. ñ. tr. ñ. cho. khách hàng theo nguyên tắc kế toán d. n. tích (hay g. ù. ng. h. l.) là Lãi d. y. chi)

7 U R Q J á. ng. V. l. u. c. Q. c. m. y. , ngân K. j. Q. J. F. K. R. Y. D. A. k. u. á. c. Y. h. à. ng. ph. ñ. tr. ñ. vào. s. Õ. i. Á. lãi. vay. thì. kho. S. Q. ý. g. ñ. là Lãi d. y. thu.

Ö Các kho. ñ. lãi. ý. ñ. là. các. dòng. ti. Á. x. S. U. D. U. R. Q. J. K. Q. D. L. W. Q. K. Q. H. vào. h. c. S. y. x. Q. y. n. ñ. Q. Q. F. y. W. r. J. Q. là Lãi d. ò. thu, d. ò. chi. ch. í. không. ph. ñ. là Lãi th. c. thu, th. c. chi.

21. 1 J r á L. Q. m. g. o. ài. g. ñ. ti. Á. ti. Á. ki. ñ. b. ù. ng. ngo. y. t. Ë. y. ngân. hàng. thì. ngân. hàng. s. Á. chi. tr. ñ. ti. Á. g. Õ. lãi. b. ù. ng. lo. y. ti. Á. nào?

Tr. ñ. á:

Theo. Kho. S. Q. Á. L. 15. thu. Ý. F. 4. 4. NHNN. ngày. 13/9/2004. 1 + 1 1. T. X. I. Q. K. 3 4. X. Á. V. Á. K. Á. g. ñ. ti. Á. ki. Ë. ' . W. K. u. . K. i. F. K. ti. Á. j. Q. ñ.

papers, banks are required to pay interest to customers. The interest payment is made by one of three methods:

- Prepaid Interest
- Periodically Interest
- Late payment Interest

In form of late payment interest:

The payment to customer will be made when agreement of deposit matures. Thus, during existing period of this contract, banks should make calculate of interest payable to customers under accrual accounting principles (or short call is Prepaid interest)

In the opposite case, bank lending out and customers must pay interest on the contribution amount is called Accrued interest.

Ö The interests are cash flows occur in the future, estimates based on contracts signed so called Accrued interest, prepaid interest rather than actual receives, actual spends.

21. What types of currency does a bank pay principal and interest in case a foreigner in case he deposit foreign currency?

Answer:

According to Item 3, Article 15 of Decision No. 1160/2004/QĐ-NHNN dated September 13, 2004 of State E D Q N R I 9 L H W Q D P D

kiếm b ãg lo ỹ ti ỹ nào 91 K F
ngo ãi t 0 W K ỹ thanh toán (rút g ỹ và
lãi) b ãg lo ỹ ti ỹ ỹ y

1 K m ã Y V ãg m ỹ khách hàng g ã
ti ỹ b ãg USD thì có th ỹ ỹ thanh
toán ti ỹ g ỹ, lãi b ãg USD ho ỹ F 91
(n ỹ có nhu c ãu) T X \ ỹ theo t ã giá
mua ngo ỹ t ỹ c ỹ ngân hàng t ỹ th ỹ
ỹ ỹ rút ti ỹ.

R Q V D Y L Q J ' U H J X C
customer deposit money in what
currency (VND or foregin currency)
will be paid (withdraw principal and
interest) in that currency.

Thus, if customers deposit money in
dollars, they may be paid principal
and interest in USD or VND (if have
demand) follow exchange rate of
foreign currency of bank at time of
withdrawal.

& K m k Q J & k X K Ó L Y ỹ W U t 7 K D Q K W R i Q T X Õ F W ỹ

Chapter 4: Interview questions for International Payment Position

Danh sách câu h ỹ	Kh ỹ
KI N TH C CHUNG	
1. B ã t mô t công vi c c ã v trí nhân viên Thanh toán qu c t	80%
2. Theo b n nhân viên Thanh toán qu c t c n nh ng k nào? K ã ng nh t?	40%
KI N TH C NGHI P V	
3. u ki n áp d ng t p quán qu c t nh trong h th ng lu t c c CHXHCN Vi t Nam và gi i thi u nh ng n pháp lu t ch y u ki	35%
4. Phí su t tín d ng (cost of credit) là gì?	20%
5. Phân tích các y u t c ã thành c ã phí su t tín d ng?	15%
6. T giá h i ngo i h nh trong Quy ch qu n lý ngo i h i c ã NHNN?	20%
7. Chuyên ch ã hàng hoá b ã ng s c n i v i cùng m d nh shipments not	25%

ĐOORZHJQJ K chuyển chấ trên ba toa xe, m 60 t và trong cùng m Ý ngày, theo cùng m Ý tuy ấ ấ, cùng m ÝW Q hàng ấ ng b ấ cùng m ÝW ý R ấ ấ ấ chuyên chấ ấ m SKiW K ấ ấ ấ ấ ấ khác nhau. H ấ theo quy ấ h c ấ UCP 500 1993 ICC: ¾ Li ấ các toa xe có th ấ coi là nh ấ Q J S K m ấ ấ ấ ấ khác nhau không? ¾ Li ấ Ngân hàng phát hành có t ấ ch ấ ấ ấ ấ các v ấ t ấ ấ ý ấ ấ s ấW ý y Yu / & ấ ấ ấ STDU WJL DO V DOORZH G ´		
8.	là gì? Vì sao c n i qu ct ?	25%
A. CHUY N TI N		
9.	c chuy n ti m và ng h p áp d ng?	40%
B. GHI S		
10.	c thanh toán ghi s m ng h p áp d ng?	30%
11.	Nêu quy trình c c thanh toán ghi s (Open Account)?	25%
C. TÍN D NG CH NG T		
12.	Transferable ng h p nào? Các mô hình chuy n ng L/C?	25%
13.	M t L/C yêu c ng l i xu t trình Bill of Lading. Ngân hàng phát hành ki m tra ch ng t hi n ra r ng trên Bill of Lading xu do ng Bill of Lading này là ch i ti p nh n ch ng t và tr l i xu t trình. H t r ng L/C này có ghi là tham chi u UCP 500 1993 ICC?	30%
14.	Trình bày các quy trình nghi p v thanh toán b ng L/C nh p kh u theo t p quán c a các NHTM Vi t Nam. Vai trò c a chi nhánh c a các NHTM trong quy trình nghi p v thanh toán này n nào. N c ngân hàng phát hành ch nh là ngân	30%

hàng trả (Paying bank) F K R Q J mới có trái gì về UCP 500 1993 ICC không?	
15. i (Commercial Letter of Credit) là gì? Tính chất của i? Trong buôn bán thông qua trung ng sản xuất L/C nào?	35%
16. L/C giúp hợp pháp không?	35%
17. u kho hợp pháp không?	35%
D. NH THU	
18. Có những loại biện? Vì sao?	40%

Ồ Ồ

KIẾN THỨC CHUNG	GENERAL KNOWLEDGE
-----------------	-------------------

1. B mô tả công việc của vị trí nhân viên Thanh toán quốc tế

1. Have you ever know job descriptions of international payment staff position?

Trả lời:

Công việc của nhân viên Thanh toán quốc tế tóm tắt theo nghi ngờ

Answer:

The tasks of an international payment staff are summary according to transactions as follows:

1- Nhiệm vụ

1- Import

Phát hành/ Tu chỉnh L/C nhập khẩu;

Issuing/ Amending Importing L/C;

Nhận chứng từ

Receiving the documents;

Kiểm tra chứng từ ;

Checking the documentation;

Ký hợp đồng phát hành bảo lãnh ngân hàng cho khách hàng;

Endorsing bills or issuing deliver guarantee to customers;

Thanh toán L/C;

Paying L/C;

Nhập thu nhập kho.

2- Xuất khẩu

Phát hành L/C hoặc xuất khẩu L/C
xuất khẩu;

Kiểm tra chứng từ;

Thanh toán L/C;

Thủ tục hải quan nhập và xuất khẩu;

Bảo lãnh.

(Nội dung công việc của Nhân viên
Thanh toán quĩ tín dụng sẽ được chi tiết
trong KK ở **Phần 6** của sách. Bạn có thể **K
XEM THÊM TẠI ĐÂY** <

2. Theo bạn nhân viên Thanh toán
quĩ tín dụng cần những kỹ năng, kỹ
kỹ năng nào? Kỹ năng nào là quan trọng nhất?
trên những kỹ năng?

Trả lời:

1. Kỹ năng: Yếu tố quan trọng nhất
kiểm tra chứng từ nhập khẩu, xuất khẩu,
phát hành, xuất khẩu L/C và thủ tục hải quan
nhập và xuất khẩu thanh toán quĩ tín dụng khác.

Thứ yếu: Kỹ năng ngoại ngữ.

- Tiếng Anh là ngôn ngữ quan trọng nhất
về Tài chính, Ngân hàng, tiếng Anh
sẽ được ứng dụng trong các hợp đồng ngoại
vị kinh tế quốc tế.

- Nhân viên TTQT cần nắm rõ các kỹ năng
thực hành và các khái niệm, luật pháp
sẽ được ứng dụng trong TTQT.

- Kỹ năng: Yếu tố quan trọng nhất
kỹ năng ngoại ngữ, kỹ năng tin học, kỹ năng
bên; kỹ năng ngoại ngữ, kỹ năng tin học, kỹ năng
bên.

Trong các kỹ năng, kỹ năng ngoại ngữ là quan trọng nhất.

Import Collection.

2- Export

Issuing/ Amending Exporting
L/C;

Checking the documentation;

Paying L/C;

Collection transaction;

Guarantee.

(Tasks description of an international
staff will be noted in more detail in
Part of this book. You can **SEE
MORE HERE**)

2. In your opinion what skills and
knowledge are requiring for
international payment staff?
What is the most important skill?

Answer:

An international staff usually to check
export and import documents, issuing
and amend L/C and do other
international transactions.

Therefore, an international staff need to
know:

- English, especially English in
Finance, Banking areas, English in
use in foreign trade contracts

- An international staff needs to
understand knowledge of law,
concepts and laws used in
international payment.

- An international staff also needs
skills such as: Careful, detailed,
Flair; ability to stand with high

OX { Q ỹ m ỹ Đ R ỹ ỹ k ỹ m ỹ ỹ Cán b ỹ
TTQT.

pressure.

In those skills, Careful and detailed always highly promotion in an international staff.

KI N TH C NGHI P V

PROFESSIONAL KNOWLEDGE

3. u ki n áp d ng t p
quán qu c t nh trong h
th ng lu t c c CHXHCN Vi t
Nam và gi i thi u nh n
pháp lu t ch y u
ki

3. Presenting applying conditions
for rules of customary
international law system of the
Socialist Republic of Vietnam
and introducing of primary
legislation specified those
conditions?

Tr l i:

Pháp lu c CHXHCN Vi t Nam cho
phép các pháp nhân và th nhân Vi t Nam
tham gia các ho ng kinh t i ngo i
áp d ng các t i qu c t
v i nh n u ki n sau

- c mà chính ph Vi t Nam
t ho
u ch n;
- B lu t dân s c c CHXHCN
Vi u ch n;
- Các lu n các ch
th tham gia kinh t i ngo i không
u ch n n;
- H ng, kh c ký k t gi a các ch
th Vi u
ch n;
- Vi c áp d ng và h u qu c a vi c áp
d ng các t p quán qu c t không trái
v i nh ng nguyên t n c a pháp
lu c CHXHCN Vi t Nam và
ho c không làm thi t h n l i ích

Answer:

Socialist Republic of Vietnam law
allows legal entities and personal of
Vietnam may participate in external
economic activities apply International
Commerce Terms (Incoterms) with
following conditions:

- The convention that government of
Vietnam has signed or is
participating does not adjusted to;
- Civil Code of Socialist Republic of
Vietnam does not adjust to;
- The other laws related to the
participants of external economic
relations do not adjust to;
- The contract, loan contract signed
between Vietnamese and Foreign
country subjects do not adjust to;
- The application and effects of
adoption of international practices
not inconsistent with the
fundamental principles of law and

của Việt Nam.

Các luật có liên quan:

- Bộ luật dân sự của Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam QĐP 827.Ý L A
- Luật W W K m k QĐ Q V G H XHCN Việt Nam QĐP 4. Ý L A
- Luật các tổ chức tín dụng QJ 3. Ý L A
- Nghị định 1-CP ngày 17/08/1998 về Quy định lệ phí

Socialist Republic of Vietnam or do not damage to the interests of Vietnam.

The relevant law:

- Civil Code of Socialist Republic of Vietnam in 1995, Decision No. 827.
- Commercial Law of the Socialist Republic of Vietnam in 1997, Decision No. 4.
- Law on Credit Institutions 1997, Decision No. 3.
- Decree No. 63/1998/ND-CP dated August 17, 1998 on foreign exchange management.

4. Phí suất tín dụng (cost of credit) là gì?

Trả lời:

Phí suất tín dụng là mức lãi suất « Q W U P W K H R QĐ F E so sánh giữa tổng chi phí vay thực tế và tổng số tiền vay thực tế.

4. What is cost of credit?

Answer:

Cost of credit is a percentage calculated by years of comparing relation between total actual borrowing costs and actual loan amount.

5. Phân tích các yếu tố cấu thành của phí suất tín dụng?

Trả lời:

Các yếu tố cấu thành của phí suất tín dụng gồm có:

- Lãi suất vay của ngân hàng là lãi suất « Q W U P W K H R QĐ F E
- Mức lãi suất phải thu vào loại tín dụng, thanh toán tín dụng QJ 3. Ý L A s ã d ể tín dụng và giá trị của v ẽ t ẽ ch ẽ cho ẽ c ẽ m ẽ c ẽ ỹ ẽ b ẽ t ẽ ỹ ẽ.

5. Analysis components of cost of credit?

Answer:

The constituent elements of cost of credit include:

- Loan interest rate as a percentage of the amount borrowed.
- The interest rate depends on type of credit, credit terms and conditions for use of credit and collateral value to mortgage or pledged to secure

- loans.
- Influenced by supply and demand relationship of credit;
- Controlled by discount policy of the Central Bank;
- In open economy conditions, it effected of international or regional interest rates;
- Occupying a large proportion of cost of credit.
- Charge for trouble and loan fees is a percentage of the amount borrowed
- Fees and charge for trouble depends on types of credit, do not depend on quatity of credit more or less.
- Public proclaim, less change.
- Declining trend, due to competitive credit
- Commissions paid to loan brokers as a percentage of the amount borrowed.
- Commission depends on type of credit, credit purposes.
- Commission are often not publicly

The other hidden costs.

- Cost of damage incurred by the borrower may not withdraw all the money borrowed, which tends to deposit a certain percent on borrowing account during credit period.
- The other negative cost use to sign on credit contract.

6. What is exchange rate? Foreign exchange regulations in Foreign Exchange Control Regulations of the State Bank?

Answer:

The exchange rate is comparable relationship between the currencies each of countries or the price of currency in this country measured by some currencies of others or vice versa.

Foreign exchange includes:

- 1- Foreign Currency;
- 2- Credit flow facilities denominated in foreign currencies: Cheque, Bill of Exchange, promissory note, Credit Card ...
- 3- The price of securities denominated in foreign currencies: Stock, Bond, Derivative Documents....
- 4- Gold is used as a means of international payments;
- 5- Dosmetic currency has origin foreign currency.

7. **Transporting goods by railway.** The rail vehicles are connected in the same train. The letter of credit regulates ^{3 S D U} 6 K L S P H Q W V Q. R W D are transported on 3 (three) carriage, each of carriage is 60 tons and in same day, in the same railway line, the same unloading place by the same train. Carrier has issued 3 (three) different railway bills. **Question:** according

¾ Li ề các toa xe có th ể coi là nh ững
S K m k ể v ề khác nhau
không?

¾ Li ề Ngân hàng phát hành có t ỉ
ch ỉ ti ể nh ữ các v ề t ỉ
y ể s 3W y y Y u / & h ể
3 S D U W L D O V 0 I O S P Z H C

Tr ả ả:

Các toa xe n ề v ề R ể không th ể coi
O j S K m k ể v ề khác, b ả v ề n ề tách
các toa xe này ra kh ể y ể R ể h ể
không th ể coi là m ể S K m k ể v ề

L ể 40b 8 & 3 , & TX \ y ể
K ể y ể chuyên ch ể trên cùng nh ể
S K m k ể v ề t ỉ S và cùng chung m ể
hành trình chuyên ch ể cùng m ể
y ể s Á K ể y ể coi là giao hàng t ể
ph ể ể v ề L ể TX \ y ể nói trên,
lô hàng 180 t ể ể ể không y ể
là giao hàng t ể ph ể, cho nên ngân
hàng t ỉ ch ể ti ể nh ữ ch ể t ỉ v ề t ỉ
này là sai.

8. 3) UHL JKW IR U Z D U G I H U
c ể 3) UHL JKW IR U Z D U G I H U
W K ể k ể qu ể t ể

Tr ả ả:

) UHL JKW IR U Z D U G I H U hay 1
còn g ể t ể là Forwarder (Hãng v ề t ể
là thu ể ng óch ể Q ể (ho ể công ty) làm
ng ể giao nh ữ v ề t ể (forwarding). V ể
F k ể y ể k ể O j ể g ể, m ể v ề t ể
chuy ể hàng c ể ch ể hàng, ho ể gom
nh ể lô hàng nh ể (consolidation) thành

to UCP 500 1993 ICC:

¾ Does the carriage can be seen as
differently means of transport?

¾ Does the issuing bank refuse
that railway bill beause L/C has
defined 3 S D U W L D O V
D O O R Z H G

Answer:

The carriages connect with train can not
be seen as means of transport, because
if separate these carriages with train,
they can not be regarded as a means of
transport.

Article 40b UCP 500 1993 ICC
regulated that the goods is carried on
the same multiply transportation and
same transport journey, the same
destination, will not be regarded as
partial shipments. Compared with
above regulations, 180 tons of goods
are also not regarded as partial
shipments, so the bank refuses this
transport documents is false.

8. What does 3) UHL JKW IR
mean? Why we need 3) UHL
IR U Z D U G I H U international
trade?

Answer:

Freight Forwarder or short name is
Forwarder... is a term for people (or
companies) engaged in making freight
forwarding. Basically, this is the
intermediary, receiving goods from the
owner or collecting many
consolidations into larger shipments,

những lô hàng lẻ không thể vận chuyển trực tiếp từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng (hãng tàu, hãng hàng không) và chuyển giao cho người vận chuyển để phát hành chứng từ vận chuyển hàng hóa.

Cần Forwarder vì:

- Khách hàng nhỏ không thể tiếp xúc và thương lượng trực tiếp với hãng vận chuyển và họ cần bên trung gian là Forwarder để giúp họ đàm phán và chuyển hàng hóa.
- Số lượng hàng lẻ giúp giảm chi phí, vì họ tìm được hãng vận chuyển tốt nhất và giá cả hợp lý. Forwarder cũng giúp họ giảm chi phí vận chuyển hàng lẻ bằng cách gom hàng để vận chuyển đầy tải trọng (consolidate) và vận chuyển trực tiếp đến người tiêu dùng, giảm chi phí cho từng khách hàng riêng lẻ.
- Ở Việt Nam, nhiều công ty giao nhận là "sân sau" của những công ty vận chuyển có vị trí tại các hãng vận chuyển, chi nhánh ở các quốc gia quy định "nhà vận chuyển" để được hưởng lợi nhuận từ việc vận chuyển hàng hóa.

then re-hire carriers (ship firm, air firm) transports from start point to target locations.

Need Forwarder because:

- Small customers are not accessible and bargain directly with forwarders, and they need the intermediary is the forwarder to meet their freight demands.
- Use the forwarder will help reduce costs because they will find the best transit route, method and best forwarder suited for your needs. The forwarders also arrange several small shipments to consolidate and transport to the target location, so that cost reduced for each individual owner.
- In Vietnam, some logistics companies had positions at forward, ports, shippers ...; is the place solves painful reality but exists quite popular.

A. CHUYỂN TIỀN

9. **Thực tiễn chuyển tiền và phương pháp?**

Trả lời:

Chuyển tiền là việc chuyển tiền từ người gửi đến người nhận theo yêu cầu của ngân hàng chuyển tiền thông qua ngân hàng nhận tiền.

A. REMITTANCE

9. **What is Remittance method? What are the characteristics and cases to be applied?**

Answer:

Remittance method is a method in which the customer (Remittance applicant) requires the bank to transfer a certain amount of money to another person (the

Q J m á L N K i F Q J h ấ l ấ m K ỹ M ỹ ấ beneficiary) at a specified location by
 ý L Ç P T ấ b ấ Q J S K m k Q h ấ ý L ấ means of remittance requested by
 ti ấ do khách hàng yêu c ầ. customer.

& i F S K m k Q h ấ ý L ấ g ầ m có Remittance methods include Mail
 chuy ể ti ấ b ầ Q J W K m 0 7 n Y j T ấ K ấ Ç Remittance (M/T) and
 ti ấ b ầ Q J ấ (T/T). Telegraphic Transfer Remittance (T/T).

& i F W ấ h ấ ấ ấ d m g:

Cases to be applied:

- Chuy ể ti ấ thanh toán hàng nh ậ kh ầ ;
- Chuy ể ti ấ ki ấ h ấ v ấ Q m ấ ;
- Chuy ể ti ấ Q ấ ầ X W m g ấ ấ Q m ấ
- Chuy ể ti ấ thanh toán các ho ấ ý Ý Q J S K L W i K ấ ấ ấ ấ ấ t ầ ấ ấ kinh t ấ Y Q K R i, ấ m K ấ nhân....
- Chuy ể ti ấ tr ầ ầ ầ Q m ấ ầ ;
- Chuy ể ti ấ thanh toán c ầ ầ ầ, trái t ầ qu ầ t ầ
- Chuy ể ti ấ cho y ấ t ầ khác phát sinh g i ó D K D ầ Q m ấ
- Directly payments for importing goods;
- Overseas remittance to the country;
- Outward investment remittance;
- Remittance to pay for non-commercial activities of government, economic organization, culture, society and individuals ...
- Remittance to repay for foreign country;
- Remittance to pay dividends, international bond yield;
- Remittance to other factors arising between two countries.

? F ấ m K

Characteristics:

- & K m D F ầ ầ ầ ầ ầ Q J Q K m W ầ quán qu ầ t ầ ý ầ ầ ầ ầ S K m k Q J th ầ này, ph ầ thu Ý vào lu ầ qu ầ gia c ầ m ầ L Q m ầ
- Có hai lo ầ ý L S K m k Q h ấ ý L ầ ti ầ:
- 3 K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
- 3 K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
- There is no international law and international practice to adjust this method, depending on national laws of each country;
- There are two types of Remittance methods:

Independent Remittance methods

Remittance methods are part of other payment method, or partly opening or end of all other payment

3 K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
 3 K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
 ph ầ c o D F i F S K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
 toán khác, ho ầ m g ý ầ m ầ ph /n
 ho ầ k ầ th ầ toàn b ầ S K ầ i Q J c h ầ ầ ầ ầ ầ ầ ;
 thanh toán khác.

- Là m ́YW S K m kFQ JW WDKQ K gi ́ nh CW WURQJ F i Fíc thanh toán qu ́ Ồ t ́ Ầ

methods.

- It is the most simple payment method in international payment methods.

B. GHI S

10. th c thanh toán ghi s m và ng h p áp d ng?

Tr l i:

c thanh toán Ghi s : là m nh i bán m m t S ghi N giao hàng ho c cung ng d ch v nh k nh i mua s chuy n ti i bán. K t thúc h ng, hai bên s g p nhau và quy t toán S n .

ng h p áp d ng:

i v c Ghi s không có s tham gia c a ngân hàng;

Ch m S n i bán, i mua m s ch là theo dõi, không có giá tr pháp lý;

Áp d ng ph bi n trong thanh toán n

S d ng ph bi c g i lý tiêu th ;

i bán ph ng vào kh g thanh toán c i mua;

c này

B. OPEN ACCOUNT

10. What is Open account payment Method? What are the characteristics and cases to apply?

Answer:

Open account payment method: is a method in which the seller opens a book ledger to debit the buyer after the seller has fulfilled his obligations to deliver goods or provide services. Periodically, the Buyer will transfer money to pay to the seller. End of the contract, both parties will meet each other and settle this ledger.

Cases to be applied:

For the Sellers, the form of records without participation of banks;

Only opening debts book in where the seller, the buyer open a book just follow, no legal validity;

Commonly apply in domestic trade payment;

Use commonly consignment method, agents to sell;

The seller must trust in the solvency of the buyer;

The purchasing price by this method is usually higher than sight

When the seller uses this is the financing method of the seller to the buyer.

11. Please raise the process of Open account method?

Tr ả i:

Answer:

The process of Open account method follows:

The seller delivers goods or provides services send shipping documents directly to the buyer;

The seller records debts book to the Buyer;

Periodically, the Buyer used Transfer method to pay for the Seller;

End of contract, two sides settle debts book.

At the end of the contract, both sides settle the debts book.

C. D N G

C. LETTER OF CREDIT

12. Transferable L/C là gì? Dùng ng h p nào? Các mô hình chuy n ng L/C?

12. What case in use? What models of transfer L/C?

Tr ả i:

Answer:

Transferable L/C (L/C chuy n ng) là: Lo ng quy n c a ng l i hi n hành ng l i th nh t) có th yêu c u Ngân hàng phát hành (Issuing bank) chuy n ng m t ph n ho c toàn b quy n th c hi n L/C cho m t hay nhi i ra l nh chuy n nh ng g ng

Transferable L/C is a type of L/C in which rule the rights of Current Beneficiary (First Beneficiary) may request the issuing bank (Issuing Bank) to transfer part or all of the right to make L/C for one or others. The person make order is called as the first beneficiary. The others are the second beneficiary.

Transferable L/C used in transfer payments through intermediaries, in which the first beneficiary is intermediary.

L/C chuyển Q Qđm gửi đến trong thành
WRiQ WK{QJ TXD W Q Xáo
K ẩg l ệ th ính QW O ả ị trung gian.

There are three transfer models:

Có ba mô hình chuy Q_1 Q_2 Q_3

9 Chuy ㄔㄨㄟˊ Qđg m/L/C t ㄊㄞˊ Qđ mu ㄇㄨˊ
 kh u: 1 J ㄐㄧㄣˊ xu ㄒㄩˊ Ckh -X ㄒㄩㄥ ㄒㄩㄥ
 m ㄇˊ L/C có th ㄔㄜˊ chuy ㄔㄨㄟˊ Qđg m ㄇㄢˊ
 b ㄅˊ ỷ hay t ỉng ph ㄆㄩˊ quy ㄑㄩㄝ ㄑㄩㄝ ấ th ấ hi ấ L/C
 ỷ y ㄩˊ F K ㄆㄛˊ Qđ Qđ K ㄑㄩㄝ ㄑㄩㄝ ấ ấ ấ ấ ấ ấ
 Qđ ㄑㄩㄝ ㄑㄩㄝ Ckh u.

9 Transfer of L/C in exporting country:
the exporter to benefit a L/C may be transferred in whole or in part the right to make this L/C to others in exporting country.

9 Chuy CQ Qđg m/C t YL Qmh p
kh u: M Ý Công ty n ÝL iym ã L/C
chuy CQ Qđg m ÝL lly Gynua hàng
c ã m Ý Công ty NK. Công ty NK
chuy CQ Qđg m àn b Ýhay t ìng ph «
quy A th õ hi EQ / & ý y Ý Kay
nhì AX & { Q J W B ngoà Q m

Transfer of L/C in importing country:
A local company open local transfer L/C to purchase of an importing company. Importing company transfer in whole or part of the right to make that L/C for one or more foreign exporting companies.

9 Chuy $\text{Q} \text{Q} \text{K} \text{m} \text{g}$ L/C qua m $\text{Y} \text{W} \text{Q} \text{m} \text{B}$
th í ba: &{ $\text{Q} \text{W} \text{Q} \text{m} \text{B}$ A m ã L/C
chuy $\text{Q} \text{Q} \text{K} \text{m} \text{g}$ $\text{Q} \text{F} \text{K} \text{R}$ &{ $\text{Q} \text{W} \text{Q} \text{m} \text{B}$ B.
&{ $\text{Q} \text{W} \text{Q} \text{m} \text{B}$ B ra l $\text{E} \text{h}$ chuy Q
 $\text{Q} \text{K} \text{m} \text{g}$ / & $\text{y} \text{y}$ $\text{F} \text{K} \text{R}$ &{ $\text{Q} \text{W} \text{Q} \text{m} \text{B}$ C.

9 Transfer of L/C through a third country: A Company at A country open transfer L/C to a company at B country. Company at B country ordered transfer that L/C to Company at C country.

13. M Ý L/C yêu c $\times$ 1 JmáL Knăng l ị
xu ①trình $\text{\textcircled{3}} \& \text{\textcircled{O}} \text{\textcircled{D}} \text{\textcircled{Q}} \text{\textcircled{R}} \text{\textcircled{Q}} \% \text{\textcircled{F}} \text{\textcircled{D}} \text{\textcircled{G}}$ Bill of
Lading. Ngân hàng phát hành ki ①
tra ch íng t ỉ ỹmSKí WKí ra r ①ng
trên Bill of Lading xu ①MMQK ỹm
xoá ch ó $\text{\textcircled{3}} \& \text{\textcircled{O}} \text{\textcircled{D}} \text{\textcircled{Q}}$ GR ỹy QíKQ Kí Qí
phát hành cho r ①ng Bill of Lading
này là $\text{\textcircled{3}} \text{\textcircled{8}} \text{\textcircled{Q}} \text{\textcircled{F}} \text{\textcircled{O}} \text{\textcircled{D}} \text{\textcircled{Q}}$ Q Q ỹmW ch ①
ti ①nh ① ch íng t ỉ và tr Sỉ ①LQíMá
xu ①trình. H ①Qí KQ KíQí O j ①Km
v ① O ỹ~Qí KĐ V ĐE L ①r ①ng L/C
này có ghi là tham chi ① UCP 500
1993 ICC?

13. An L/C requires the Beneficiary
SUHVHQW³ & OHDQ F
Lading. The issuing bank
checked documents and found
that the Bill of Lading presented
KDG UHPRYHG WKH
the issuing bank assume that Bill
RI /DGLQJ LV³⁸ QF
bank declined to receive
documents and returned to the
presenter. Does the bank do like
that is right or wrong, knowed
that L/C has written reference

UCP 500 1993 ICC?**Trắc nghiệm:**

7 K H R A 32 UCP 500 1993 ICC, chứng từ vận chuyển hoàn hảo là chứng từ không có ý kiến ghi chú nào nói rõ ràng về tình trạng có khuyết tật của hàng hoá và hoặc của bao bì. Bill of Lading có khuyết tật của hàng hoá và hoặc của bao bì, cho nên vận chuyển không thể chấp nhận được theo UCP 500 1993 ICC.

1 J R j L U D A W E, H I B, 136, 162 ISBP 645 2002 ICC, nếu từ "perfect" bị xoá bỏ khỏi các chứng từ vận chuyển, thì các chứng từ vận chuyển sẽ không hoàn hảo nếu không có bất kỳ một ghi chú nào trên Bill of lading nói trên là sai.

14. Trình bày các quy trình nghiệp vụ về thanh toán bằng L/C nhập khẩu theo tập quán của các NHTM Việt Nam. Vai trò của chi nhánh của các NHTM trong quy trình nghiệp vụ về thanh toán bằng L/C nhập khẩu. Nếu ngân hàng phát hành chỉ định là ngân hàng trả (Paying bank) thì có trái gì với UCP 500 1993 ICC không?

Trắc nghiệm:**Quy trình nghiệp vụ về**

- 1 J R j L U D A W E, H I B, 136, 162 ISBP 645 2002 ICC, nếu từ "perfect" bị xoá bỏ khỏi các chứng từ vận chuyển, thì các chứng từ vận chuyển sẽ không hoàn hảo nếu không có bất kỳ một ghi chú nào trên Bill of lading nói trên là sai.

Answer:

According to Article 32 UCP 500 1993 ICC, perfect shipping documents is a document without any terms or clear notes on the defective status of goods and/or package. This Bill of Lading has defective status of goods and/or package, so this Bill to satisfy Article 32 UCP 500 1993 ICC.

Also according to Articles 92, 113, 136, 162 645 2002 ISBP ICC, if the word "perfect" is removed from the documents and have been removed, the documents will not have been the articles or notes is not perfect. The Bill of Lading above is wrong.

14. Presenting payment process by importing L/C follow conventional commercial banks in Vietnam. What is the role of branches of commercial banks in this process? If bank branches are designated by issuing banks as paying bank to the beneficiary of L/C shall have anything wrong with UCP 500 1993 ICC or not?

Answer:**Operating processes:**

- The exporter write application for L/C sent to the bank affiliate

- Kj Q J cợchí ỹh phát hành L/C.
- Chi nhánh Ngân hàng phát hành:
- Thi Ắk ẮL/C.
- Tu ấtheo s ốu ùnhi ấ c ầ Ngân hàng phát hành , n Ắ tr ỉ giá L/C t ỉ m ỉc x USD tr ấ xu ẮQ J W K u ẮJ d h ỉ l nhánh ký L/C và chuy ố lên Ngân K j Q J S K i W ốph ắ Q ắh ỷ bên ngoài.
- N Ắ tr ỉ giá L/C t ỉ m ỉc x USD tr ấ lên, thì T ẮQ J J L ắ Ngân hàng phát hành ký L/C và Ngân hàng phát hành phát hành L/C ra bên ngoài.
- M ắ vi ắ S K i W K j Q ắph / \$, qua Ngân hàng thông báo là ngân K j Q J ắ ỷ c ầ Ngân hàng phát hành, n Ắ không, thì ph \$ qua m ỷ ngân hàng th ỉ 3 có quan h ắ ỷ lý v ắ c §2 ngân hàng phát hành và Ngân hàng thông báo. Ngân hàng thông báo W K { Q J E i R / ắ H ắ R ắ Q .
- 1 J ắ l ắ g ắ l ắ s Ắki ắ tra L/C, n Ắ ch ố nh ắQ W K u J L D R ắ l ắ W ắ ắgh ắu ch ắh L/C.
- 6DX N K K R Q W j Q K Q K - ắ giao hàng theo h ắS ắQ J ắ l ắ m ắ g ắ l ắ L/C l ắ ch ắng t ắ và xu ắW W U ắ ti Ắ Ngân hàng phát hành thông qua Ngân hàng thông báo.
- Ngân hàng thông báo chuy ố ch ắng t ắ ỷ z L Ắ W ắ Ngân hàng phát hành (ho ắ chi nhánh).
- Ngân hàng phát hành (ho ắ chi nhánh) ki ắ tra ch ắng t ắ trong th ắ gian h ắ lý không quá 7 ngày làm vi ắ Q J k Q K ắ Q Ắ ỷ nh ắ
- specified issue L/C.
- The bank affiliate issues:
- Design L/C.
- Depending on authorization of the issuing bank, if the value of L/C from the x dollars or less, then the branch director signs L/C and transfer to the bank issue to outside.
- If value of L/C from the x dollars or more, then general director of the issuing bank signs L/C and the bank issue to outside.
- All the issuance of L/C are required through the advising bank as agent bank of the issuing bank, if not, they must go through a third bank has correspondent relationship with both the issuing bank and the advising Bank. The advising bank notice L/C to the beneficiary.
- The beneficiaries will check the L/C, if it is accepted then delivery, in vice versa, than proposal amendment of L/C.
- After completion of the delivery obligations under the contract, the / & ắ V E H Q H I L F L D U \ and present to recover money from the issuing bank through the advising bank.
- The advising bank sends documents to claim the issuing bank (or the affiliate).
- The issuing bank (or the affiliate) checks documents in a reasonable time not exceeding 7 (seven)

hay từ chối chấp nhận.

- Trước khi quy định này, Ngân hàng phát hành (hoạt động chi nhánh) sẽ thông báo kết quả kiểm tra bằng văn bản và yêu cầu khách hàng trả lời và yêu cầu khách hàng trả lời trong vòng 2 ngày làm việc bằng văn bản hay từ chối chấp nhận.
- Nếu khách hàng yêu cầu chấp nhận thanh toán, Ngân hàng phát hành (hoạt động chi nhánh) sẽ chấp thuận / không chấp thuận. Ngân hàng phát hành (hoạt động chi nhánh) chuyển trả tiền cho khách hàng.
- Nếu khách hàng yêu cầu từ chối chấp nhận, Ngân hàng phát hành (hoạt động chi nhánh) thông báo ngay cho khách hàng và khách hàng ký xác nhận. Trong thời gian chờ đợi, khách hàng không có ý kiến gì thì Ngân hàng phát hành (hoạt động chi nhánh) chuyển trả tiền cho khách hàng.

Vai trò của Chi nhánh Ngân hàng phát hành

- Là Ngân hàng ủy thác của Ngân hàng phát hành.
- Trước đây, Chi nhánh của Ngân hàng phát hành là Ngân hàng yêu cầu (Applicant Bank).
- Ngân hàng phát hành chỉ định Chi nhánh (Paying bank) là trái với yêu cầu.

working days to decide accept or reject the documents.

- Before deciding to accept or reject documents, the Issuing Bank (or the affiliate) will notice testing results in written to the applicant for opening L/C to check back and ask them to respond in within 2 (two) working days to agree or reject to receive the documents.
- If the applicant agrees to receive documents and agree to pay, the Issuing Bank (or the affiliate) will endorse B/L for the applicant to receive goods. The Issuing Bank (or the affiliate) transfer payments to the beneficiary.
- If the applicant rejects to receive the documents, the Issuing Bank (or the affiliate) immediately notify to the presenter about the difference in documents and waiting for their documents determination. In a reasonable time, if they have no idea than the Issuing bank (or the affiliate) returns the documents to them.

7 KH UROH RI WKH affiliate

- It is the Trustee bank of the Issuing bank.
- , Q WKLV FDVH WK affiliate is the requiring bank (Applicant Bank).
- The Issuing Bank appoints the affiliate role as the Paying bank of

2- Back to Back L/C

16. What is Back to back L/C? What is the characteristic and cases to apply?

Answer:

Back to back L/C is a type of L/C is released based on another L/C as a deposit.

Characteristics:

- Sources of legal regulation: UCP 500, ISBP 645, eUCP 1.0 ICC;
- Use in trading through intermediaries;
- Two L/Cs is independent of each other, thereby ensuring trading secrets, which transfer L/C can not be realized.

17. What is Red Clause L/C? What is the characteristic and cases to apply?

Answer:

Red Clause L/C is a type of L/C advance a part of amount of L/C to the beneficiary before shipping date, the remaining amount of L/C will be paid.

Characteristics and circumstances applied:

- Sources of legal regulation: UCP 500, ISBP 645, eUCP 1.0 ICC;
- Beneficiary of Red clause L/C must request their bank issues letter of Pre-payment return guarantee if it

hệ thống.

- Nhận tiền mặt trước, người hưởng lợi sử dụng hối phiếu để yêu cầu ngân hàng phát hành.
- / & khoản vay thực chất là một khoản tín dụng ngắn hạn của công ty F&K.

does not perform the agreement.

- To receive cash in advance, the beneficiary used bill of exchange to claim payment from issuing bank.
- Red clause L/C is actually a loan that the importer grants to the exporter.

D. NHẬN THU

D. COLLECTIONS

18. Có những loại nhận thu nào? Áp dụng phổ biến? Vì sao?

18. How many types of Collection? What type of collection is used commonly? Why?

Trả lời:

Answer:

Nhận thu chia thành 2 loại là:

Collection are divided into two categories are:

- 1- Nhận thu sạch (Clean Collection)
- 2- Nhận thu kèm chứng từ (Document Collection D/C).

1- Clean Collection

2- Document Collection D/C

Trong đó nhận thu kèm chứng từ áp dụng phổ biến nhất.

Document Collection (D/C) is used most commonly.

Bổ sung:

Because:

Trong phương pháp D/C, người xuất khẩu không chỉ ủy quyền cho ngân hàng thu tiền mà còn nhờ ngân hàng thông qua việc kiểm soát chứng từ hàng hóa để buộc người nhập khẩu phải thanh toán. Với cách kiểm soát này quy trình thanh toán được đảm bảo an toàn và chắc chắn.

With D/C method, the exporters not only outside authorize to collecting banks but also through the bank control the documents of goods to force the importer must pay or accept payment. With this controlling method the benefits of the exporter are added secure.

& K m k5Q J& k X KÓL Yİ WUt 7K-P ýİQK Yj 7iL WK-P ýİQ

Chapter 5: Interview questions for Appraisal and Re-Appraisal position

Danh sách câu hỏi	Kh %
KIẾN THỨC NGHIỆP VỤ	
1. Khi thanh toán khách hàng, bạn sử dụng phương thức nào?	60%
2. Tên của doanh nghiệp, bạn chú trọng gì?	30%
3. Tên tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, bạn nhìn nhận như thế nào?	40%
4. Tên tình hình tài chính của khách hàng, bạn xem xét như thế nào?	38%
5. Khi thanh toán tài sản bạn là bên quan tâm như thế nào?	68%
6. Khi thanh toán tài sản bạn là bên mua/máy móc, thì bên mua bán như thế nào?	35%
7. Khi thanh toán tài sản bạn là hàng hoá, bạn quan tâm như thế nào?	22%
8. Khi thanh toán tài sản bạn là sản phẩm / dịch vụ có giá, bạn nhìn nhận như thế nào?	16%
9. Khi thanh toán tài sản bạn là sản phẩm, vàng bạc, đá quý, bạn nhìn nhận như thế nào?	10%
10. Khi xác định giá trị của tài sản bạn là bên mua/bên bán như thế nào?	45%
11. Khi xác định giá trị của tài sản bạn là bên mua/bên bán như thế nào?	38%
12. Khách hàng là một cá nhân có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng? Bạn yêu cầu khách hàng chú ý những gì?	32%
13. Khách hàng là một cá nhân có nhu cầu vay vốn vào một công ty khác? Bạn yêu cầu khách hàng chú ý những gì?	8%

27. T ỷ sao n ợ x 0 c ể D 1 J k Q K j Q J ỷ W K ể n ợ ỷ th ợ S K so v ỷ L ỷ i Q K ể J ể t ể h ể c qu ể t ể N ợ x 0 c 0 ph ỷ là tiêu th ể c ỷ i Q K ỷ ể r ỷ và x ể h ỷ g t ể h ể c t ể n d ể g không?	25%
--	-----

Ồ Ồ

1. Khi th - P ỷ h m ỷ khách hàng, b ỷ n s Á T X D Q ỷ h ỷ ỷ v ỷ Q ỷ ỷ?

Tr ỷ l ỷ:

Các v ỷ Q ỷ ỷ n quan tâm khi th - P ỷ h m ỷ khách hàng bao g ỷ m:

- Th - P ỷ Q K 7 m F i F K ỷ K ỷ h ỷ h ỷ: F

f V ỷ KHDN: Xem xét gi - \ S K S ỷ Q ỷ N L Q K R Q K R Q ỷ; m ỷ s ỷ thu G ỷ L l ỷ gi - y u } quy h; danh sách thành viên sáng l ỷ; các quy G W S ỷ b] nhi ỷ P ỷ; H P ỷ W ỷ h ỷ cách c ỷ D E D Q m ỷ K ỷ Q J ỷ L ỷ) i di ỷ theo pháp lu ỷ W ỷ) i di ỷ vay v ỷ Y ỷ ngân hàng c ỷ D { F Q J W \ «

f V ỷ KHCN: Xem xét CMND/H ỷ achi ỷ; tình tr) Q J K { Q Q ỷ K ỷ Q ỷ c ỷ L W t Q ỷ ỷ Q J N ỷ h K X W ỷ Q ỷ h W U ~ Y g Q ỷ ỷ t) V L W t Q K F i F K W ỷ K ỷ h ỷ l ỷ qua giao ti ỷ S «

- Th - P ỷ h tình hình ho ỷ W ỷ ỷ:

f V ỷ KHDN: ; H P [p W Q ỷ K ho) W ỷ ỷ; s ỷ n ph ỷ m d S h v n ỷ c - S ỷ F ỷ K s ỷ n ph ỷ m d S h v n ỷ c - p; th S W ỷ Q ỷ /u vào, th S W ỷ Q ỷ /u ra; cách th ỷ t] ch ỷ q qu + Q O ỷ L X K j Q ỷ Q ỷ F ỷ W Q ỷ h ỷ a qu + Q O ỷ L u hành c ỷ D E D Q m ỷ K ỷ quy trình s ỷ n xu - W W Q ỷ h ỷ k • thu ỷ công ngh ỷ Q ỷ p d m g trong s ỷ n xu - t; m q F ỷ h ỷ ỷ ỷ) c ỷ h Q h Y Q J P i R ỷ «

f V ỷ KHCN: ; H P [p W Q ỷ L F { Q J W i F T X i W U ỷ Q W U ỷ h ỷ Q ỷ ; c - p, ch ỷ v m «

- Th - P ỷ h tình hình tài chính:

f V ỷ KHDN: Xem xét BCTC, các kho ỷ n ph ỷ t thu, ph ỷ t tr + W u Q K K u Q K m m hàng t [n kho, các kho ỷ n n k g ỷ h h) n ± dài h) n, các kho ỷ n m n F S K i W V L gi ỷ m b - W W Q ỷ h ỷ T X D F i F Q P «

f V ỷ KHCN: Xem xét ch ỷ v m h ỷ ỷ t) i; quy G W S ỷ b] nhi ỷ ỷ, quy G W S ỷ nâng O ỷ ñ i Q J y x ỷ ñ h ỷ h Q Y O ỷ ñ i Q ỷ h F O ỷ ñ i Q J V D R N r O ỷ ñ h ỷ t các W h k S ỷ g cho thuê nhà, xe, TS có giá tr S m ỷ K H ch q Q J P L Q K ỷ g ỷ n thu nh ỷ S S «

- Phân tích các chỉ số tài chính:

f V B KHDN: D y D Y j R % & 7 & ý + Q K Q J L W K B Q Khá m R à n Q c F Q Y
ph + n á n h h i Q qu + h o) t ý a n g c a khách hàng; m q F a y W Q J n g V a u s n , d o a n h
thu, l i k i n h u 5 Q T X D F i F Q Y P i F n g u [n v Y Q F ù t a i s n , c á c k h o + n
ph + t thu, ph + t r + h à n g t [n k h o ; m q F a y / X W ñ F h R Y W Q L K &

f V B KHCN: L y t] n g c á c n g u [n t h u n h 5 p h k p l ý , h k p l Q ó t h K c h q n g m i n h t r s ý L
t] n g c á c k h o + Q F K L S K t S K i W V K Q K t o k j Q u l n W K I Q J F y p ý k
t r + g Ý l a i v a y h à n g t h á n g h a y k h o n g ? N G t r + g Ý c u Y k a t h i n g u [n t r + n k g Ý l à
g i ?

- ; H P [p W Y j ý i Q K E u l i n g t a i K h à n g v B c á c T C T D :

f V B c S K H C N & D N : T r a c q X W K { V Q B , & Y [H P + 7 ' N K G ñ c n h 5 n k t) i
c á c T C T D k h á c .

- Th - P ý h n h u c a c Q t i n d a n g :

f V B KHDN: i Q K J G i o N F K N L Q K G R D Q k y F i O k G h o Q h ; F i n h
k h + t h i , x á c t h y c ; t i n h t o á n n h u c l u v Y Q F K R Q u o P h ; N e m x e t c á c h k S ý g
ý m Y j ý D Q i D ; W k q t S c h q n g m i n h v Y t y c ó c o D . + «

f V B KHCN: i Q K J L n F F y t F K Y n d à u r m g v Y i ; t i n h h k p l ý , x á c t h y c , k h +
t h i c o D S K ñ i Q J i Q q E h i n g m i n Q v Y t y c ó c o D . + «

- Th - P ý h t à i s S b S R S n :

f V B c S K H C N & D N : L o) i t à i s n ; g i á t r S a i s n ; t i n h p h á p l ý c a t à i s n ; t i n h
t r) n g t h y c t G a t à i s n ; b i Q p h á p q u + n l ý t à i s n b + R + P «

2. Th - P ý h h x V K S i S O c a n d o a n h n g h i p , b n s Á c h ú t r Ñ Q ý ã n h ó n g v a ý ã g i ?

Tr S l á :

- T a c a x e m x e t G i Q S K p S . . ' u d o o , M u c h ó N e W U r Q . . Q h u A n r
c a d o a n h n g h i E S Q o s á n h v B t Q c S c á c h x V K L Q Q Q X D
- N h u c a v a y v Q p h S t h u Ý c á c n g à n h n g h A y n c S W J U R . Q
- C a c ó c h í n g c h í h à n h n g h A v B n h ó n g n g à n h n g h A y x t h u 9 ' Q K ñ Q J k , Q
n g à n h c h G i G t h y c p h 1 n , x á y d y Q J «
- ; H P [p W l i c o n g t y & Q u y A W h y b U n h i E P * 7 * Y j A W R i Q n g W U K n
[H P D L Q ó Q u y l ñ q u y G V S y v i Q v a y v Y i v à k ý k G c á c h k S ý g v á n g à n
h à n g t r o n g c o n g t y ; V i Q ý L Y D n t r F r y Q Q T a k c a y c o n g t y h a y k h o n g ?)

- Biên bản họp NS + 47 + 79 Yj (tham chi GK WK H R D YC [i F I Q K [H P D L A L C h - q d u y A Q Y d i h c o n g t y k y k A h c S Y g v a y v B n g a n h a n g.
 - Xem xét danh sách thành viên sáng lập S E D Q O L o n g t y
 - i Q K J U Q J W T X i Y k h u q u k h y c e D * L i R / y U Q J J L O P y
3. **Th - P y h t i n h h i n h h o W Y g s S n x u C k i n h d o a n h c a d o a n h n g h i p , b Y s A T X D Q V a n P u g v C Q A n a o ?**

Tr S l á:

- **Quá trình ho W Y g c a d o a n h n g h i p:**
 - f Quá trình hình thành và phát tri C c a d o a n h n g h i p.
 - f Các m O F W J Q u a l m a r Y g
 - f Các bi A Q u y v A d o a n h t h u , v O Q A L E s O O q Q J D R Y Q d
- **& k a h o W Y g c a d o a n h n g h i p**
 - f & k A S S n x u C W N K A D E q u k O O m g , t h á L L J D Q D Y P n V é g .
 - f Th - P y h q u y t r i n h s S n x u C c h A b i A , t i e u c h u n c h C W O m g v a b i h p h a p g i a m s a t .
 - f C o n g s u C t h i A k A v a c o n g s u C s n d e Q J W U R Q J n n h C P J «
- **Ho W Y g b a n h a n g**
 - f S S Q O g n v a d o a n h s O W U R Q J « Q n Q t i n h t u t r N g c a t i n g l o Y s S p h - m
 - f S S Q O g n v a d o a n h s O i n h t h e o t u t r N Q J W U R Q J u Q n u
 - f Th i W a n x u C k h u , k h O O g n v a d o a n h t h u x u C k h u t i n h t h e o n h o m s S n p h - P F K t Q K W U R Q J C Q P J
 - f O t h e c Y Q K W U D Q K W U R : Q n j p h y , c Q O V q u g s Q p h - m
 - f 3 K m k Q F W i k K j Q J g t i j i c S k a m p h O W U R Q a x u C k h u :
T } l O d o a n h s Y b a n b u o n , t r u n g g i a n , b a n l C v a d o a n h s Y t r y c t i S O
Q J e t i e u d u n g ?
Th e h) n t h a n h t o a n , g i m g i a v a t i l n h o a h [n g t r u n g g i a n ?
& i F W k i D u a n y t r u g v l c a c h t h q p h a n p h Y t i e u t h m W U R Q J g l n C n h - t .

ngày tr + 76 % JZ6 % W Un Thông tin CIC m ã nh € v Khách hàng.

9 Tình hình quan hệ tín dụng ngân hàng (nợ gốc và lãi) của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam (VNCB) và Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam (VNCB) có quan hệ tín dụng với các ngân hàng khác, bao gồm thu lãi phí, tỉ lệ nợ xấu, bán chéo sản phẩm, các nghiệp vụ khác

5. Khi th - P ãnh m Ý tài s ãn b § R ãn là b © Wng ý, b ãn s Á T X D Q Wnk P ã Ñ nh óng v © Q ã?

Tr ̢l ă:

Các n Ý dụng c «n quan tâm bao g «m:

1- Ch ẽs ãh áu, s ãd é Q J % 6

f Ch ẽSH & nh ớng n J ná L ñgSH

f 1 Q Jc k a ã v i d a n s ã Q Qc Jph a ã u ã d a n s ã

f 1 J mố th m quy A quy ã W h yĩ ã Ch © S % 6 ng/HũnT c ă DNNN, Cty TNHH, CTCP, DN liên doanh, DN 100% v Ō Q Q m đai, H p tác xã.

f M Õquan h Ęgi á ch ěSH v ß L Q J m áIvayv mŭ/b ð lãnh

2- B 6 F y W 4 N 3 Úy ho 1h, gi 3 to 3hay không?

VD:

TM N Ắ t ù l Ễ ỹ Ớ ph Ắ Trích l ế b § Q ắ 4/500 tr ẫ xu Ỗ g Ắ - t không thu ắ di Ớ quy ho Ỗ ch, có kh +Q Q J Q K 5 Q O j P 7 6 %

TM T ùl Òà 1/5000 Æ -t có kh + Q Q J WđKQ quy ho)ch, c/n th 1 P ñSk •

TM T ùl Òl 1/10.000 Æ -t có nhi Lu kh + Q Q J W d K Ò quy ho)ch, th 1 P ÿh
th 5 k •ho Æ không nh 5 Q O j 7 6 %

3- Kh § Q Q J F K X \ G Q m u K a m c e D % 6 F o a n g k h o n g ?

4- Tình trạng pháp lý, tình trạng thực tế: $\frac{1}{2}$ ã ð % 6

f Tính pháp lý, h ƣ l ệ phù h ƣ c ấ ch íng t ỉ $6 + 6' \% 6$

f Di ẽ tích th ấ t ỹ Di ẽ tích ghi trên ch ỉng t ỹ SH, SD

f % 6 F y W ư Đ a ư không K ©

f % 6 Fy ÿ D Qth ã h p, chuy C Q Qng, góp v ã, liên doanh v ã CN/ t Û
ch íc hay không?

f M éF ÿ t F K ~~İ~~ t ¥K ~~ē~~D % 6

5- Giá trị lũy thừa giá trị % 6

f Vi Ǝ ĩh giá ph \$ ýs b SR [i ƎQ yK mý giá tr ĩb p g ti ƎQ 9 1

6. Khi th - P ÿnh m Ý tài s ñ b SR ñ là máy móc, thi Ấ b ĩ S K m k h v n WS.

Tr ̣l ấ:

Các n Ý dụng c quan tâm bao g m:

- 1- Lo Ỡ máy móc, thì Ấb Ĩ S K m kQ Jn W L Ề
- 2- 1 k L n V u ©(Trung Qu Y F K D \ Q ñ c F Q j R N K i F «
- 3- Hàng s ỉ xu ©(Xem xét uy tín, tên tu ị c o D K m Q J 6 ; «
- 4- 1 P N x ©
- 5- Th á L J L D Q d ỹng V ẫg s + th G ch - p là m c L K D \ F Ê d ỹ q J V g h ỏ O k X «
- 6- M é F ỳ t F ỉ k óy: (VD: Máy móc, thi G b S S K ñ ĩ Q đ ừ n V ỏ SXKD ngành công nghi p n ỹg s E K D R P z Q Q K D Q kh Q nh Q u ẻ x B dư l Sh ho ? F ỳ ñ ỹ y Q & % 1 9 «
- 7- Tình tr ỹg, ch Q W q q m Ỡ V Ý ỹ c ẽD Ý ỹg s ỉ (Xem xét xem máy móc, thi G b S S K ñ ĩ Q Q W ỹ đ ừ n T Y hay không?)
- 8- Nguyên giá: (Là giá mua bao g [m thu G ph + n aS K R K ỉ Q ñ không bao g [m chi phí l 7 S ỹ?, v 5 n chuy K, v 5 n hành. N G K j Q ỹ ñ c mi M thu G hi nguyên giá s E không g [m s Y thu G ỹ ñ c mi M)
- 9- T ùl Ề (%), giá tr ỉ còn l Ỡ c ả máy móc, thì Ấb Ĩ S K m kQ Jn W L (theo th ực t G
- 10- Tính thông d ểg, ph ùi Ầ c ả máy móc, thì Ấb Ĩ S K m kQ Jn W L (+Q K g ỹñ tính kh +m) L V D X Q j \ «
- 11- 7 t Q k ỹg Ý Q ỉ N k ả máy móc, thì Ấb Ĩ S K m kQ Jn W L 7 6 % 5 Q K m a b aph 5 n hay toàn b ac ỏ máy móc)
- 12- Công su ©thi Ầk Ầ công su ©hi Ề d ểg c ẽD Ý ỹg s ỉ (theo th ực t G
- 13- Các y Ầ t Ồ khác liên quan (B ỗ hi K, Kho bãi, Cách th ợ qu + lý TS có d M ầg hay không?...)
7. Khi th -m ỹhh m Ý tài s ỉ b SR ỉ n là hàng hoá, b ỷ n ÁT X D Q V ỉ k ỏ ỹg v © Ầ ào?

Trắc nghiệm:

Các nội dung cần quan tâm bao gồm:

- 1- Loại hình hoá (Hàng hoá là loại gì?)
 - 2- Loại hình xu hướng (Hàng hoá xu hướng tăng hay giảm?)
 - 3- Hàng hoá xu hướng (Hàng hoá xu hướng tăng hay giảm?)
 - 4- Khả năng / Sản phẩm
 - 5- Các yếu tố ảnh hưởng đến giá
 - 6- Thị trường hàng hoá (Hàng hoá có đặc điểm gì? Có đặc điểm gì không? Có đặc điểm gì không? Có đặc điểm gì không?)
 - 7- Cách thức mua bán (Hàng hoá có đặc điểm gì, trọng điểm gì không?)
 - 8- Mục đích mua bán hàng hoá
 - 9- Các yếu tố liên quan khác
8. Khi tham gia thị trường tài chính, nhà đầu tư cần phải nắm vững những kiến thức nào?

Trắc nghiệm:

Các nội dung cần quan tâm bao gồm:

- 1- Loại hình hàng hoá
 - 2- Mục đích mua bán
 - 3- Khả năng / Sản phẩm
 - 4- Loại hình hàng hoá
 - 5- Hình thức mua bán (Trên thị trường hay ngoài thị trường?)
 - 6- Thời gian phát hành (Loại hình nào? uy tín ra sao?)
 - 7- Các yếu tố liên quan khác
9. Khi tham gia thị trường tài chính, nhà đầu tư cần phải nắm vững những kiến thức nào?

Trắc nghiệm:

Các nội dung cần quan tâm bao gồm:

- 1- Sản phẩm hàng hoá, sản phẩm dịch vụ

- 2- SƠ ĐỒ mạng vàng b
- 3- SƠ ĐỒ ngo
- 4- Các y

10. Khi xác định giá trị của hàm ý tài sản của SR thì là bản quyền thì bản quyền Áyh giá bằng cách nào?

Tr ̣l ấ:

- 3K m k Q J S K i S F K h g S K i % ; 6F ừ chi phí các h ư m ề thi công t ư R Q r Q % 6

11. Khi xác định giá trị của hàm ý tài sản bị xâm phạm là ý nghĩa của bị xâm phạm giá bằng cách nào?

Tr ๙1 ấ:

- 3Km Q SKi SV R i Q ; i F y h h giá tr ỉ c ẽ D y ỹ s s d ấ trên giá mua bán th ấ t ấ c ầ Model cùng lo ỹ trên th ỉ W ấ m ấ h ớ ng ngu x Q ỹ i Q J ấ W L Q F
- 3 K m k Q J S K h s ; F K l ỹ h s ấ kho S Q F K L S K t K u Q ấ g ấ K j ấ K F i F K ấ h ấ g ấ tr ỉ c ầ n l ấ W U ấ G ấ f k ầ n l ấ = Nguyên giá ấ Kh ầ hao.

12. Khách hàng là m ỹ cá nhân có nhu c ầ vay v ố t ừ ngân hàng? B ề n s ẽ yêu c ầ khách hàng chu ỷ b ả nh ớng h ợp k ết Q 1 R "

Tr 91 ấ:

- H x V k SK i S UỶ h u, CMND c ẽD QáL mY D \ Yấ h q p mỗ gi 9 t áxác nh ấ tình tr ỹg hôn nhân (Gi -y xác nh 5Q ấ thân/Gi -y k Gôn).
- H x V k fng minh m éF ý t F K ữ:D k ỹ Ấgh l vay v ố theo m ũ, H ặS ỹg mua nhà có công ch íng, Gi 9 t á ỹ x c ã mua bán và tho St hu ấ thanh toán, s Ủ ýGi 9 t áp háp lý c ẽD F Q ỹKl j Ga.
- H x V k fng minh ngu n tr Sn ặ H ặS xQ J O ỹR xây nh ấ Q Om k Q J Om k Q J WnK 9Quỹ ẤW hỷb ùnh i Ế Q k Q J O Ẩn k Q J c S ỹg cho

thuê xe kèm gi ư t á s ã h ó xe (n ã có); h ư s ư ư g cho thuê nhà kèm gi ư t á s ã h ó nhà cho thuê (n ã có); H ư s ư ư Q J O ư g R ư ư nh ư Q O m k Q J V D R N r c ư D Q ư l m ư g trách nhi ư n tr ư n ư (n ã có).

- $H \times V_k$ W_j b S R S n : Gi $\odot$ t á s ã h u t à i s S , ch í Q J P L Q K U K m u Y a V
ch è s ã h u t à i s S

13. Khách hàng là m Ý cá nhân có nhu c « vay góp v ỹ vào m Ý công ty khác?
B ỹ s Áyêu c « khách hàng chu -n b ỹnh óng h x V k Q j R "

Tr 91 ả:

1- H x V k S K i S O ê

a) HS pháp lý của cá nhân vay và Y

- CMTND/ H Ýchi Ầ c SV Ợ và ch ợng (sao y)
- S Ừh Ýkh ư / KT3 (photo)
- Gi Ợt áxác nh ư tình tr ợg hôn nhân:

3 N ẪO ý thân thì c ầ b ÛV X QK QO Ồ ho ợ Gi Ỗ xác nh ậ QỖ Ý thân có d Ồ
xác nh ậ c ỀD 8% ' [m S KáQ JQ k L VF Ỗ Ỗ

3 N Ầ có ng má hân ph Ồ thì c ầ b Ừ ụng Gi Ồ ỹ Q Ầ hân (sao y)

b) HS pháp lý của công ty góp v Ỡ

- B S Q V D Q I N E N L Q E Q K V A Y h h t h a n h l p / G i Q S K S y « X W F a c p c o t h m q u y A c o c o n g c h i n g
- B S Q V D Q I N E P u d C X Q I N E P m O h u A g i Q p h e p x u C n h p k h u c o c o n g c h i n g
- B S s a o c o c o n g c h i n g G i Q p h e p h a n h n g h A k i n h d o a n h , c h i n g c h l h a n h n g h A G i Q c h i n g n h t Q e y y A k i E Q N L Q K Q R I D o a n h n g h A p h S c o t h e o q u y y i Q K h y c a P h a p l u t
- B i e n b s h N S + 4 7 + 4 U n h E E P J L i R o c o n g t y , q u y A V h h y b U n h i E n k A W R i Q n g W U m
- B S Q V D R & 0 1 ' Q l a P A W R i Q n g W o b g m y
- B S Q V D A R I E y d a n h n g h E , C h i n g n h a n / s U t h e o d o i v Q g o p c a c a c t h a n h v i e n
- **Chú ý:**

9 T C Sác gi 9 t á Y Q S E x V k G R G R P Q u n g c Q J K S C ó d @ g i á p

Trắc nghiệm:

- H×V k S K i S O ê

f Q J N ê N L Q K G R D Q K X ý ý Q Q J N N K (XNK), quy ã W h y
thành l ± S «

f L A l E quy ã W h y b ù h i E P * L i P O , K ã W R i C a n g V C M N D c e D * L i E , y
K ã W R i C a n g W U m

- H×V k Y D ã Y

f G i C ã Y a n g h l c p h Y m í c

f B i ê n b S h Ñ S + 7 9 + 4 ã i E v a y v Ñ

f K ã o Y h k i n h d o a n h

f C á c H ç S ý g d ã k i ã t h ã h i E Q W U R Q ã o Q h (H ã N ó)

- H×V k W j L F K t Q K

f % i R F i R W j L F K t Q K C báo Cáo P a i J F K t Q ã K t h ý L Q ã L g « n h C
t h á L Q ã l x i n v a y .

f & k Q ã y h á t s i n h t à i k h o S Q ã y t h á L Q ã l p báo cáo tài chính g « n h C p h S
t h u , p h S t r S t n k h o , t à i s S c Ñ y h h , v a y n g h h Y , v a y d à i h Y Q «

f H ç S ý g t i n d ó n g t Y c á c T C T D k h á c

f H ç S ý g t h u ê k h o b à i , n K j [m a n g

f H ç S ý Q J y X Y j « Y U y n y j y Q Q V ã k i E

f C á c h × V k N K ã N K L D \$ 7 K R k Q V ã k i E Q «

- H×V k V ã j b S R S ã

f G i C ã t á c í n g m i n h s ã h ó t à i s S Q h y t h ã c p

f C h í Q J P L Q K ã V k k m c ã V h ã h ó t à i s S

15. Khách hàng là m Ý t ù c h í c c ó n h u c « x i n c C b S l a n h t Y n g â n h à n g ? B Y s Á
y ê u c « k h á c h h à n g c h u - n b l ã n h ó n g h × V k Q j R "

Trắc nghiệm:

1- H×V k S K i S O ê

f Q J N ê N L Q K G R D Q K X ý ý Q Q J N N K (XNK), quy ã W h y
thành l ± S «

M Ý b Ý h × V k Y Đ m ã L/C W ẽ g h k í q u • G ã 100% giá tr ã L/C) F Ê Q J W
t ỗ Q K m ý b Ý h × V k Y Đ c ã m Ý doanh nghi ẽ b ẽ g m 4 lo ã H × V k S K i S
V k Y Đ h × V k W j L F K t Q K m V D X

1- H × V k S K i S O ẽ

- Gi ẽ ch íng nh ẽ Q ẽ g k í kinh doanh, quy ẽ h ẽ h ẽ thành l ẽ p doanh nghi ẽ ẽ
- Q J N t ẽ m ẽ V ẽ Q J N t ẽ P
- Gi ẽ S K p ẽ S ẽ W ẽ p ẽ p ẽ L X N K, gi ẽ p ẽ p ẽ hành ngh ẽ A kinh doanh (tù y lo ã ngành ngh ẽ A)
- L ẽ l ẽ h ẽ ã W Ý g
- Gi ẽ ch íng nh ẽ ẽ g ẽ p v ẽ c ẽ ẽ các thành viên (ho ẽ s ẽ theo d ẽ i g ẽ p v ẽ c ẽ)
- Biên b ẽ h ẽ b ẽ ẽ Ch ẽ t ẽ F K + 7 9 + 4 7 ẽ ẽ 7 * * ẽ 7 7
- CMND c ẽ D 7 * * ẽ 7 7

2- H × V k Y Đ h Y

- Gi ẽ ẽ ẽ h ẽ ẽ vay v ẽ c ẽ
- Y ẽ u c ẽ m ẽ ã L/C: N Ý d ẽ u g tr ẽ n Y ẽ u c ẽ ẽ p ẽ h ẽ hành L/C p ẽ h ẽ p ẽ h ẽ v ẽ B H ẽ p
y ẽ g ngo ã L W K m ẽ m ẽ h ẽ p c ẽ khác b ẽ i ẽ p ẽ h ẽ S L E R Q J D ẽ C khách hàng c ẽ s ẽ ã
ch ẽ ẽ. N ẽ ã khách hàng v ẽ n gi ẽ óng nguyên ý k í ẽ ã theo y ẽ u c ẽ m ẽ ã L/C thì ngân hàng s ẽ ẽ
m ẽ ã L/C theo n Ý d ẽ u g c ẽ ẽ y ẽ u c ẽ m ẽ ã
- H ẽ c S ẽ g ngo ã L K m h k Q J
- H ẽ c S ẽ Q J ẽ ra
- Biên b ẽ h ẽ ã S + 4 7 + 7 9 ẽ ẽ i ẽ m ẽ ã L/C t ẽ ã ngân hàng
- Gi ẽ ẽ ẽ h ẽ ẽ mua bán ngo ã t ẽ ã W ẽ g h k í khách hàng mua ngo ã i t ẽ O ẽ K ẽ y
q u • p ẽ h ẽ hành L/C)
- Cam k ẽ ã thanh toán kho ẽ ã vay
- Thông tin CIC, x ẽ ã h ẽ g t ẽ n d ẽ óg doanh nghi ẽ ẽ

3- H × V k W j L F K t Q K

- % & 7 & ẽ Q ẽ h ẽ c ẽ
- T ẽ á khai thu ẽ G T G T 06 tháng g ẽ nh ẽ c ẽ
- B ẽ g k ẽ chi ti ẽ ã các kho ẽ ã H T K, Kho ẽ ã p ẽ h ẽ thu, Kho ẽ ã p ẽ h ẽ tr ẽ S 7 6 &
Kh ẽ C K D R 7 6 & g ẽ h ẽ ã, dài h ẽ ã.

- Các h ệ S ố Q J « Y Y j R X y D y m Y ế h y Đ Q J W K
- T á N K D L 9 \$ 7 K R ã y i k Q y m W K

4- H × V k W ấ b S R ấ n

- N ấ X ấ b ấ b μ Q J % ấ c ấ S ấ sao Gi ố ch í ng nh ± Q 4 6 ' 4 6 + % (
- N ấ X Q K S R ấ b ấ g chính lô hàng nh ấ kh ứ thì ph ấ có ph ế l ế F ấ xác minh l ấ s ấ hàng th ấ giao so v ấ trên h ệ S ố Q J K y D y k Q ấ K ấ S K ấ Q thuê kho/thuê b ấ v ấ 7 6 %
- Mua b ấ hi ấ n cho hàng hóa, chuy ể quy ấ Q ấ g ấ ấ cho ngân hàng v ấ các Yêu c ầ m ấ L/C cho hàng nh ấ kh - X F K ấ b ấ hi ấ n & i F ấ k i D Q F ấ g ấ g K j Q J (; :) & \$) \$ 6) 2 % &) 5 «
- % i R F ấ K y J ấ Q K y J ấ l ấ p (n ấ c ầ)

: / m X: ề

- ấ v ấ L ấ g ấ n ấ vay v ấ Q ấ n ấ L/C thì khách hàng ph ấ kí qu ừ và tr ấ phí kí h ấ theo m ấ t ấ l ấ ấ ấ g ấ tr ấ ấ L/C. N ấ tro Q ấ W ấ g ấ ấ S N K ấ K ấ Q ấ y m ấ y ấ F W K ấ Q ấ W ấ b ấ m ấ ph ầ g ấ tr ấ l ấ ấ S y ấ Q ấ y ấ ra thì toàn b ấ s ấ ấ này ph ấ y m ấ R ấ Q ấ ấ này vào kí qu ừ và kí h ấ m ấ L/C t ấ ngân hàng.
- ấ v ấ L/C có dung sai, ph ầ ký qu ừ y ấ ấ F W t Q K ấ t ấ g ấ L ấ k ấ v ấ dung sai l ấ nh ồ

19. Khách hàng vay m ấ L/C ký qu ừ 100% thì s ố ầ nh ớ g h × V k J u "

Tr ấ ấ:

k \ O j ấ g ấ n ấ không yêu c ầ X 7 6 % G R . + ấ 100% ấ ấ g ấ ấ m » W G R y y ch ấ c ầ b ầ ầ g H × V k S K i S × ấ l ấ Y ấ và H × V k i ấ m ấ.

- 1- H × V k S K i S 1 ấ ấ W U r Q
- 2- H × V k Y ấ ấ Y K ã W U r Q
- 3- H × V k W j L F K K ấ K W U r Q

(Câu 20: Câu h ấ ph ấ g v ầ n nghi ồ v ầ m ấ t ấ th 1 P ấ h vào Vietinbank CN Quang Minh 2011)

20. & { Q J W \ 7 1 + + 4 X D Q J 0 L Q K y ấ Q ấ ấ g ấ ấ F ấ c ầ N ầ g ầ hàng và b ấ Q ấ y m ấ Q ấ g ầ h × V k F ấ b ầ g ầ m:

9 M ấ L/C s ấ ấ ấ W m k Q J y ầ y ầ g ầ (ký qu ừ 100%);

9 Vay món s 05 t ù y ng nh m é F ý t Fung Ev O m g ý

9 C 0 h m íc s 05 t ù y ng m é F ý t Fung Ev O m g ý

9 C 01 b 0 lãnh d 0th « s 05 t ù y ng cho công trình X;

7 U R Q Jáng h 0ph 0 trình h x V k U L 0th 0t 0g nhu c «, b 0 h 0 h 0 n 0 th í t 0 trình duy 0 h x V k 0 cách phù h 0 nh 0 và gi 0 thích lý do?

Tr 0 á:

0hu 0 ti 0 cho vi 0 trình duy 0 h x V k Y j 0ng Sý« 0 các nhu c « c 0 Công ty Quang Minh. CBTD s 0rình duy 0

% 0 1: Xin c 0 h m íc 50 t ù y ng cho công ty, h m íc 50 t ù bao g m c 0 Y D \ 0 K i m 0L/C và b 0 lãnh.

% 0 2: M 0L/C s 05 t ù y ng (ký qu 010%) cho công ty (B gLW K { 0 0 0 0 K t 0 t i F E i 0 j 0 0 0 0 ngoài, r t coi tr 0g th 0 gian thanh toán c 0 bên mua). Vi 0 m 0 L/C nhanh s 0 0 b 0 uy tín c 0 ngân hàng và nhu c « c 0 khách hàng

% 0 3: C 0 b 0 lãnh d 0th « giá tr 0 25 t ù y x Q J F K R F { Q J 0 m 0 t 0 0 0 0 0 0 ý y Q J 0 W K

% 0 4: C 0 t 0n d 0g 05 t ù y x Q J 0 công ty có v 0 O m g th 0 hi 0 s 0 xu 0 kinh doanh.

21. Báo cáo tài chính c 0 doanh nghi 0 g m nh 0ng lo 0 báo cáo nào? Trình t 0 các E m l 0 các báo cáo này?

Tr 0 á:

1- Báo cáo tài chính doanh nghi 0 g m: B 0 Q J F 0 0 0 0 0 0, Báo cáo k 0 Aqu Sho 0 ý Q J N L Q K G R D Q K 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 tài chính

2- Trình t 0 l 0: Báo cáo k 0 Aqu S kinh doanh 0 B 0 Q J F 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 báo cáo tài chính 0 % i R F i R O m 0 0 0 0 0 0

22. Phân tích ch 0 Tài chính Doanh nghi 0 S 0 0 0 0 phân tích nh 0ng nhóm ch 0 0 nào? Cách tính t 0ng ch 0 0 Y j 0 Q J 0 t 0g 0 h 0 0

Tr 0 á:

a) Các nhóm ch 0 0 W j L F K t 0 g s 0 0 0 0 khi phân tích:

1- Nhóm ch 0 0 h 0 ánh kh 0 Q Q J W h 0 0 Q K

2- Nhóm ch 0 0 h 0 ánh hi 0 qu Sho 0 W Ý

3- Nhóm chỉ số **Chỉ số thanh khoản**

4- Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lời**

b) Cách tính:

1- **Nhóm chỉ số **Chỉ số thanh khoản****

f **Chỉ số thanh toán ngắn hạn** = $\frac{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}{360}$

f **Chỉ số thanh toán nhanh** = $(\text{TS} / \text{Hàng tồn kho}) / \text{Vòng quay hàng tồn kho}$

f **Chỉ số thanh toán trung bình** = $\text{TS} / \text{Nợ ngắn hạn}$ và nợ dài hạn

2- **Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lời****

f **Vòng quay hàng tồn kho** = $\frac{\text{Giá trị hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$

f **Vòng quay vốn cố định** = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$

f **Vòng quay kho** = $\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các kho bình quân}}$

f **Vòng quay kho** = $\frac{\text{Giá trị hàng bán}}{\text{Các kho bình quân}}$

3- **Nhóm chỉ số **Chỉ số tài chính (cân bằng)****

f **Chỉ số nợ** = $\frac{\text{Nợ}}{\text{Vốn}}$

f **Chỉ số nợ** = $\frac{\text{Nợ}}{\text{Vốn}}$

f **Chỉ số nợ** = $\frac{\text{Nợ}}{\text{Vốn}}$

f **Chỉ số nợ** = $\frac{\text{Vốn}}{\text{Nợ}}$

4- **Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lời****

f **Doanh lợi** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$

f **ROE** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$

f **ROA** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn tài sản}}$

c) Các chỉ số khác

- Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lợi**: **Chỉ số sinh lợi** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$

- Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lợi**: **Chỉ số sinh lợi** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$

- Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lợi**: **Chỉ số sinh lợi** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$

- Nhóm chỉ số **Chỉ số sinh lợi**: **Chỉ số sinh lợi** = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$

ý Õ v ß v Õ ch ề s ã h ói.

23. **H ệ m íc tín d ể Q J O j J u " + m \ Q r X ã h h ã v ã n íc tín d ể g ỳ mà b ệ bi ã?**

Tr ả ả:

Khái ni ệ m: H ệ m íc tín d ể g là m í F G ợ v ả y ả t Õ ý D ợ y ả n ả tr ả trong m ý th ả h ệ nh ả W i ả K P j 7 & 7 ' Y j N K i F K S h i j ả Q ả g ả n ả S W i ả K ả n ả d ể g.

& i F F i F K ã h h ã v ã n íc tín d ể g: Có n h i ả X F i F K ã h h ã v ã n íc tín d ể g, h i ã n ả y ph ù i ả các cách sau:

1- D ể ả vào ch ề nh l ể h n ả v ả s ã d ể g n ả v ả

HMTD = Nhu c ả v Õ O m ả g ả ả K H - V Õ t Õ c ó - V Õ Q K X ả g ả h ả c

7 U ả Q ả y

$\frac{3}{4}$ V Õ t Õ c ó = Tài s ả Q ả O ả y ả g ả - N ả g ả h ả h ả ph ả tr ả S

$\frac{3}{4}$ Nhu c ả X ả ả ã h ả ả h ả = T ù g CPSX k ả . + 9 z Q T ả X ả 9 / ã K H

$\frac{3}{4}$ 9 z Q J ả X ả 9 / ã K H = Doanh thu thu ả k ả . + 9 ả Q K T X / D Q ả K ả H

2- D ể D Y j R O m ả t ả K ả ã T ả nh ngày thi ả h ả , v Õ thi ả h ả và t ả nh h ệ m íc

3- D ể D Y j R ả K ả ã h i ả ã d ể g

+ 0 7 ' 7 6 / - N ả g ả h ả h ả phi ngân hàng - V Õ ch ề s ã h ói tham gia - N ả d ả i h ệ ý i S ả g nhu c ả X ả 9 / 7 ; N ả g N K i F ả g S h u c ả X ả 9 /

24. **C ả i Q K J ả i ả K ả tài chính d ể ả n, c ả n b ý th - P ả h có th ả ã ã d ể g các ch í W L r X Q ả R Q ả J L i ả K ả h ả h ả ch í tiêu nào trong s ả nh ả g ch í tiêu ý y "**

Tr ả ả:

C ả i Q K J ả i ả K ả tài chính d ể ả n, c ả n b ý th - P ả h có th ả ã ã d ể g các ch í tiêu g ả n có:

$\frac{3}{4}$ NPV (Ph ả ả á nh giá tr ả h i ả t ả r ả ã c ả các kho ả S Q ả X W m W L Q R Q ả h ả G 1 3 9 ! Q ả K ả ã n ả K h S h i

$\frac{3}{4}$ T ù l ể IRR > LS ngân hàng F K ã ã D ả t ả K ả L ý S K ả , ã h i p ả v Y Q O ý a g . v . v . . .)

Ch ả ã ch í W L r X Q j R W ả S ả h ả ã Q ả v ả h ả m ả ra. Câu h ả ả Q ả ý k \ ý ả b ệ phân lo ả 2 ch í tiêu IRR và NPV. Tuy n h i ả n c u Õ câu h ả v ã n nh ả m ả h

ý nghĩa của các chỉ số khác nhau và cách tính toán.

Chỉ số mứơc đầu tư khác nhau sẽ ảnh hưởng đến IRR hoặc NPV. Các chỉ số khác nhau.

TM V d NPV

3/4 I X ý là:

- Cho phép sử dụng các tài liệu khác nhau mà không cần phải so sánh NPV và chỉ số khác, nhưng cần phải so sánh NPV và chỉ số khác.
- NPV sử dụng hệ số chiết khấu và các dòng tiền có thể được tính toán bằng cách sử dụng các chỉ số khác.

3/4 I K ý là:

- NPV khó tính toán do công thức phức tạp và các biến số khác nhau.

TM V B IRR:

3/4 I X ý là:

- Dính toán.

- Các chỉ số khác nhau sẽ ảnh hưởng đến kết quả tính toán và có thể dẫn đến các kết quả khác nhau.

3/4 I K ý là:

- Các chỉ số khác nhau sẽ ảnh hưởng đến kết quả tính toán và có thể dẫn đến các kết quả khác nhau.
- Vì vậy, việc sử dụng IRR là một cách để so sánh các dự án.

Trong trường hợp này, việc sử dụng IRR và NPV sẽ cho kết quả khác nhau. Các chỉ số khác nhau sẽ ảnh hưởng đến kết quả tính toán.

25. Yếu tố nào ảnh hưởng đến việc lựa chọn dự án?

Trên đây:

Phân tích 5C bao gồm 5 yếu tố:

- Character (7 năm FIFK N KIFK K J Q J)
- Capacity (1 Q J t chính)

- Capital (V $\mathbb{H}$)
- Collateral ($Tài$ s n b + R $\mathbb{H}$) +
- Conditions & i F $\mathbb{H}$ $\mathbb{H}$

Ồ 7 U R Q J uyết Ỗ qua Ầ tr Ñg nh © c « Q S K k Q W t 8 K D S Ỗ F O J W \ c 1 t a Q J O ỗ
chính) b ư ư cách xem xét ngu ư doanh thu th ỗ t Ầ ầ KH qua t á khai n Ỗ thu Ầ
 ỹ « X Y j ư Ra ầ ầ tháng; Xem xét s Ầ ầ ký chung, s Ỗ kho, nh ư xu © W N K R ỹ C
 ỹ i Q K J ầ ầ ầ ầ kinh doanh c ầ doanh nghi ầ.

Ông/ Bà/ Cha mẹ/ Người đại diện pháp luật của người vay KH đồng ý cho vay KH doanh nghiệp S Fz Q Fva Q S 7 m F i F K N K i F K e m K x e Q J ỹ Ç uy tín tr ̣n ̣c ̣a KH ̣a trong quá kh ̣i nh ̣m xem xét cho vay.

26. S ỹ d ỹng t ỹi s ỹn b ỹ s R ỹn ỹ h ỹnh th ỹnh t ỹi v ỹ ỹ v ỹi h ỹ nay c ỹ nh ỹ Q J Y ỹn ỹ^{3c}
NK y NK Q Ju "

Tr §1 ã:

Nh ó Q J Ygm⁶³ F Yj NK_y NK Q NKL QK±Q v76%aylãK u QK WKj QK W ï

- Giá trị chỉ số Wngmđ 76% NKy [iF ÿĩQK GR FK mD Ku QK WK j QK
- Vì lẽ qu § Q O ê 76% U © W N Khy ÝN ko tũ ĩn chí Sã K khách hàng và th á
ỹ L Ç P 76% c nưm v A
- Gi © tá pháp lý c ẽ D 76% FK mD Fy Q r Q Q J k Q F / R j Q Q Q E K m KDX W L K Ç
WUR QJ NKL Py Q g y S D g n m. F ẽ nro pháp lý khi nh n gi © tá pháp lý
c ẽ D 76% NK i FDR
- DN có th G rì hoãn vi ẽ F P X D 76% s ã K B w ũ sai m é F ỹ t F K
- Vì ẽ hoàn thi ĩ h x V k Wsj L § R nĩ SN Ky NK Q GR qũ Qj Ki ch oanh
c ẽ ch ẽ ỹ « X W m n Ch o a Q th ỹ ĩ công trình có th C kéo dài ho e có th C b ĩ ỹ u Q K
ch ít ĩ Fi F Fk TX D Q qũ Y A Wy K v a b - W n g a n) Ōv ß L n g § ĩ : tài
s ĩn có th ÇNK { Q J c g i n o đ ĩ h ho e ki ĩ báo do ch © W n g s n p h - m ho » F Q Q J
l ẫ khách hàng d n t ß n cti A thu A (v a hàng nh 5 p kh lu).

27. T ы sao n ҁ x @ c ẽ D 1 J k Q K j Q J W i K i ẽ h a n J ы P i © S K k Q V R Y ß L ỹ i Q K
 giá c ẽ a các t ù ề h í c qu ồ t ẫ N ҁ x @ có ph ậ là tiêu th í F ỹ i Q K J L ẫ r ỹ ẫ
 x ẫ h ы n g t ù ề h í c t ứ n d ể n g không?

Tr §1 ã:

7 K H R 1 J k Q K j Q J n Ĥ K j x Q m ß Q P a to ã ñ Ę ħ Œ g ngân hàng Vi Ě
Nam vào kho § Q J W m k Q J ý m k Q j × Q J W W ũ Q K L t Q n y s Ĳ F Q m Đ Ý

thông số Fitch Ratings cho rating của ngân hàng Việt Nam không thay đổi từ năm 2012 tới nay. Ngân hàng Việt Nam không thay đổi xếp hạng tín dụng từ năm 2012 tới nay.

Là cách phân loại các ngân hàng Việt Nam phân loại các ngân hàng Việt Nam dựa vào các tiêu chí: tài chính, khả năng thanh toán, chất lượng tín dụng, và các yếu tố khác. Các ngân hàng Việt Nam được phân loại thành 5 nhóm: 1 - Tốt, 2 - Khá, 3 - Trung bình, 4 - Yếu, 5 - Kém. Các ngân hàng Việt Nam không phải là ngân hàng có xếp hạng tín dụng.

Ví dụ: Ngân hàng Việt Nam có xếp hạng tín dụng là "Tốt", trong khi theo thông tin của công ty A, ngân hàng Việt Nam có xếp hạng tín dụng là "Khá". Công ty B là khách hàng của ngân hàng Việt Nam, có thể vay tiền từ ngân hàng Việt Nam sau khi được chấp thuận. Ngân hàng Việt Nam là ngân hàng có xếp hạng tín dụng.

Phân loại các ngân hàng Việt Nam dựa vào các tiêu chí: tài chính, khả năng thanh toán, chất lượng tín dụng, và các yếu tố khác. Các ngân hàng Việt Nam được phân loại thành 5 nhóm: 1 - Tốt, 2 - Khá, 3 - Trung bình, 4 - Yếu, 5 - Kém. Các ngân hàng Việt Nam không phải là ngân hàng có xếp hạng tín dụng.

& K m l6Q & k X KÓL Yİ WUt 3KiS FKÃ Yj .LÇP VRiW WtQ

Chapter 6: Interview questions for Lawyer and Credit control Position

(Nhân viên Kiểm soát tín dụng: do vậy ngoài vì tham gia vào các hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của ngân hàng, nhân viên Kiểm soát tín dụng cũng phải tham gia vào các hoạt động khác của ngân hàng. Nhân viên Kiểm soát tín dụng phải có kiến thức về các hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của ngân hàng. Nhân viên Kiểm soát tín dụng phải có kiến thức về các hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của ngân hàng.)

Nhân viên pháp chế: Nhân viên pháp chế là người có kiến thức về pháp luật và các hoạt động khác của ngân hàng. Nhân viên pháp chế phải có kiến thức về pháp luật và các hoạt động khác của ngân hàng. Nhân viên pháp chế phải có kiến thức về pháp luật và các hoạt động khác của ngân hàng.

Danh sách câu hỏi	Khả năng
KIỂM THẨM CREDIT RISK	
A. Vị trí Kiểm soát tín dụng	
1. Thời gian nay, vị trí nhân viên tài chính ngân hàng là gì?	70%
2. Hãy mô tả nhiệm vụ của nhân viên tài chính ngân hàng là gì?	30%
3. Hãy mô tả nhiệm vụ của nhân viên tài chính ngân hàng là gì?	30%

4. H × V k là gì? t á có giá bao g nh óng gi t á nào?	20%
5. H s n b m là quy , các kho n ph i thu bao g m nh ng gi y t nào?	25%
6. H s n b m là b o lãnh/ u thác v n c a bên th ba g m nh ng gi y t nào?	15%
7. Nh ng d u hi u c nh báo nào có th giúp nhà qu n lý ngân hàng nh n bi c kho n vay có v ?	20%
8. Giao d ch c m c tài s n, th ch p tài s n có hi u l c t th i m nào?	30%
9. ng h p m t kho c b m b ng nhi u tài s n thì trên h ng b m có c n ghi t l b m/giá tr b m c a t ng tài s n không?	15%
10. T l d tr b t bu nh c a NHNN v t l này hi n nay là bao nhiêu?	30%
11. Doanh nghi khi nào?	45%
12. ng h p m n y quy n không ghi th i h n y quy n thì th i h n y quy nào?	45%
B. V trí Pháp ch	
13. Tình hu Ồg: Ông Nam vay ngân hàng 5 t ù y ng, th á h h vay 12 tháng, lãi tr § hàng tháng, g Ồ tr § cu Ồ k ấ ngày gi § ngân 76 % O p s t x á Q J ý © W ý í Q J W r Quy h k Q J 7 K ĩ v c ông L Ý tr ĩ giá 10 t ù y ng. H c S ỹ g th Ách © tài s n b § R n ỹ § ti Á vay v Ám » W S K i S n D S R ỹ § « th ỹ é é F 6 D X N K L Y D \ { Q J 6 k Q không tr § ý m c n c ý Phát sinh n c x ©, Ngân hàng ki c n tra l ỹ h × V k b § R n ỹ thì phát hi Ē Q { Q J 6 k Q jordan N ẽ h Ồ ỹ c ẽ v c là bà /m k Q J H K ỹ Á trên H c S ỹ g th Ách © S ỹ g c c Phòng Công ch íng, ch íng th ấ.	15%
H i: 1- Sai ph m 2- Các bi n pháp x lý? 3- Các bi n pháp phòng ng a?	
14. Tình hu ng: Ông Nguy n Ti n Quy t vay Ngân hàng 12 t ng, th i h n vay 12 tháng, lãi tr hàng tháng, g c tr 02 k 50% m i k , ngày gi n s d t c a v ch ng ông Quy t tr giá 20 t ng. H ng th ch p tài s n b o	15%

ý s n t i Ầ Q Y D \ ý c h a i y e n là Ngân hàng cùng ông Quy Ầ và v c ông Quy Ầ W N Ề Q K m Q J N K i n g Q d i n g { t Q Q F F n g t h á 7 6 % F Ề Q J N K { Q J ý t i Q U S R N S . S a u Đ i 8 n g n , N g n h à n g p h á t h i Ề s a i s ó t n ê n k i ê n q u y Ầ b u Ý ồ n g H o Ề t r S i Ề v Ồ v a y Q K m Q J { Ề J k h o n g t r S 7 U Đ U R B i y & { Q J D Q c t h S K á u W á n g t h p n à y n Ầ t i Ầ Q K j Q Ầ t r á y t h i p h \$ x ã l ý c á n b Ý N g n K j Q J B W U h R ý y 1 J k Q K j Q J c n h K Q c g l a n F v Ầ X Ầ k h Ầ k i Ề d â n s ỗ W K u Ầ Ầ Q Ầ y m S K ~ F ý i S O j F K F t à i s S b S R S n d o h c S ý g t h Ầ c h Ồ v o h i Ề . H Ồ 1- Sai ph Ầ ã N K k X Q j R " \$ L ý m V D L " 9 u V I 2- Các bi Ề p h á p x ã l ý ? 3- Các bi Ề p h á p p h o n g n g Ầ a ?	
15. <u>Tình hu ng:</u> Bà Hoàng Lan vay Ngân hàng 8 t ng, th i h n vay 12 tháng, lãi tr hàng tháng, g c tr c u i k , ngày gi i n g n giá 10 t ng c a b m y quy n l i cho bà ch p n g n h à n g , t h i h n y q u y n g h i t r o n g H ng y q u y n l à 18 t h á n g k t n g à y 01/12/2008. H t t h i h n y q u y n (01/5/2010) bà Lan không tr c n g c và m t p h n l Ầ . N g n h à n g k h i k i n d â n s t h i T o à á n t h o n g b á o t h i h n h ng y q u y n n ê n H ng t h c h p t à i s n v o h i u . C h u y n h c t r l i l à k h o n g c ó d u h i u h i n h s .	15%
16. Công ty TNHH X ch có hai thành viên. M i i d i n t h o p h á p l u t c a c o n g t y b m i d i n n g r a g i a o d c h ?	20%
17. Công ty TNHH m t thành viên Y (Công ty Y) là công ty h ch c l p , c h s h u l à C o n g t y Z . V y C o n g t y Y c ó t h m q u y n q u y n h v i c v a y v n c a C o n g t y Y k h o n g ?	20%
18. & { Q J W \ 7 1 + + \$ p F e y ý k i Q Y ã h á n h B . H i Ề n a y , Chi nhánh B có nhu c Ầ v a y v Ồ t Ý n g n h à n g . V y , C h i n h á n h B c ó ý m c c o i l à m Ý W N K i F K c K p Q h o n g ? N g n h à n g c ó t h C h o Y D \ i ý Ồ k h á c h h à n g l à C h i n h á n h B k h o n g ?	20%
19. M t khách hàng vay v n theo h ng h n m c t n d n g c ó t h i h n c p h n m c l à 12 t h á n g (k t n g à y 29/02/2012), t h i h n m i k h o n v a y t h o k h c n h n n k h o n g q u á 04 t h á n g . V n g à y 14/01/2012 S H B c ó t h c h o k h á c h h à n g n h n n t h o k h c m i l à 06 t h á n g k h o n g ?	25%
20. o l Ầ h c h o k h á c h h à n g t h a m g i a d t h u x â y d n g c h o m t d á n s d n g t r e n 30% v c . H i u l c c o l Ầ h l à 150 n g à y k t u (15/11/2011).	25%

. Kí FK K j Q J ý m ~~VN~~ ~~K~~ ~~D~~ ~~V~~ ~~tr~~ ~~u~~ ~~ng~~ ~~D~~ ~~h~~ ~~«~~ theo thông báo c ả bên m ấ th « (ngày 30/12/2011). V y Vietinbank có th C ợi \$ t ố b \$ lãnh d ỗ th «X ~~VN~~ ~~tr~~ ~~á~~ ~~h~~ ~~¥~~ (vào ngày 15/01/2012) khi khách hàng FK m ỗ b ố lãnh th ố hi ~~h~~ ~~h~~ ~~ç~~ ~~S~~ ợg cho bên m ấ th «X ý m không?	
21. Trong th i k c th a k c a b m m t t. Hi t c sang tên trên s (ch ghi tên ông A). V y n u ông A th ch vay v n c a TCTD thì có c i v cùng ký vào h ng th ch p không?	20%
22. V ch ng ông A và bà B l l i di s n là quy n s d i con c a mình là ông C. Ngày 01/01/2012, ông A ch t (bà B còn s di chúc chung c a v ch ng ông A n ngân hàng vay v n và mu n th ch p quy n s d c th a k này. H ng h p này, ngân c nh n th ch p quy n s d ngh c a ông C không?	20%
23. Khách hàng là Công ty c ph c xây d ng t li t này do 06 thành viên góp v n vào công ty (theo biên b n góp v n gi a các thành viên) v ng tên các thành viên. V y Công ty c n nh ng th t th ch p quy n s d t và tài s ng n li n v vay v n t i TCTD?	25%
24. ng tên trên Gi y ch ng nh n quy n s d c c u th ch p tài s vay v n t i TCTD. Vi c A và B ký trên h ng th ch p v ch p có phù h p v nh c a pháp lu t không?	25%
25. Quy n s d c c thành viên g m: 02 v ch ng (ông A, bà B) i con là anh t l i di chúc), t i th m ch t . Hi n t i các bên v n th a k i v i quy n s d t c a anh C, h i khi th ch p quy n s d ng c a h c s ng ý c a v anh C không?	28%
26. Seabank và các thành viên c a h n ký ph l c h p ng th ch p (tài s n th ch t c a h t i th m ký thì h 15 tu i. V 15 tu i này có c n ký vào ph l c h ng th ch p không?	22%
27. Ông Nguy g vay v n t i MSB, nay ông Nguy i chính h t i tên thành Nguy n Quang B. ng h p này, vi c c i chính h t i quy n và c a khách hàng v i MSB không?	28%

28. Thời hạn hi lễ là của TKMS Thanh toán do Oceanbank phát hành là 30 ngày. Tuy nhiên, ngày hi lễ cuối cùng của WSL lãnh trùng với ngày nghỉ lễ đầu tiên, ngày lễ V tự thời hạn hi lễ QJK -đến Thanh của Oceanbank có thể dời vào ngày nghỉ ngày lễ y NK{QJ"	28%
29. Khách hàng là Công ty ABC tham gia quy định vay mua mới chi phí vận hành sản xuất kinh doanh là cho thuê xe du lịch phát sinh nhu cầu vay mới món ngân hàng ngân hàng và mua dùng chi tiêu này làm tài sản bảo đảm cho món vay tiếp theo. Vậy chi tiêu này có thể chấp nhận cho món vay mới không? Cần phải chú ý gì?	16%
30. Ông A là chủ sở hữu hình phạt tử trong trường hợp giam. Vậy ông A dùng tài sản là vay của bà B hay không?	14%

Ồ Ồ

A. VỊ TRÍ KIỂM SOÁT TÍN DỤNG

1. Thời gian này, vì nên tài sản bảo đảm W không chấp nhận rủi ro nào?

Trả lời:

Vì nên 7% KQ QW không chấp nhận rủi ro sau:

- **Rủi ro chính quan:** Do CBTD không tuân thủ hoặc bỏ sót quy trình nhận thanh toán của 6%
- **Rủi ro khách quan:** 7KL r Q và DL Shor và QK AQM Ý ph 1 ho 1 toàn bộ giá trị 6%
- **Rủi ro pháp lý:** Rủi ro bắt nguồn từ việc Fk Anh sách pháp luật không rõ ràng, còn chằng chéo và nhi 1 b 1 c p; nhi AX V 1 KQ 1 vi EF 76% »HP G • ý mF ý QJ N e * 1% hó 1 lý khi kho 1 vay x 1 ra v 1 Q 1

(Trong ý này, nhà tuy K d m g có thể yêu cầu b) n l -y ví d m y K ch q ng minh s y hi K bi G c a b) n. B) n có thể K -y m a s Y ví d m Q K ñ V D X

Ví dụ 1

Hệ thống QL K j W j y 1 n lý riêng, nhà do B Ý Xây dựng quy 1 lý theo Luật Nhà 1 WURQJON 1 7 j L Q J X \ r Q Y 1 ng 1 1 W 1 Lu 1 W 1 W 1 y D 1 W 1 X j

có hi ẽ l ấ t i Q P V R Q B A ẦY Ầ ngày 1/7/2006 m ß có hi ẽ l ố F ẮL
này d ̄ Q ẦQ Ầg Ầm có ngân hàng cho vay, tài s ß th Ầch Ồ l j Ỗ c à m Ý bên th í
ba. Sau m Ý th á gian, bên th Ầch Ồ xây m Ý bi Ề th ỗ W U Ồ y y . K L N K i F K
có kh S Q Q S n Ầm ngân hàng mu Ồ x ã lý tài s ß th Ầch Ồ S Q K m Q J N Ầkh Ầj
y Ầng th Ầch Ồ ch í có tài s ß là quy Á s ã đé Q J C Ầnhà ầ v ñ thu Ý quy Á s ầ ó c à
bên th í ba và bên này không th Ầch Ồ nhà hay tài s ß g h li Á v ỈL Ồ Không có cách
Q j R C Ầ r Ầ Ầl ỗ Y L Q k L N K i F Q J k Q K j Q Ồ v Ầk Ồ Ầ vay Ầi Ầ Ầ.
Hi Ầ nay, n Ầ trong H ầS Ầg th Ầch Ồ khi ký v ß khách hàng, n J k Q K j Q J N K {
nh ó Q J Ầ kho S v Ầnh Ầ c S Ồ và Tài s ß g h li Á v ỈL Ồ V C Ầ m D Y ẦSR Ầg thì
nh óng v Ồ Ầ Ầl UR SK i S O Á T Ầkh Ầ Ầl Ờ Q V

Ví d é2

Lu±W SKiS Fyh ihXng lĩ tũ tài s s Q NK{QJ ý m ç Eh PHH ngVHV Ā Q K m
 © thuê c ě D 1K j Qmß Ā Q K j Q J LQ±W © W ý DL NK{QJ FKR SK
 ch © S t y h o e c ě D 1K j c Q i n b thuê tr +b 9n g ngu [n t s NSNN), b ã tài s ñ là c à Nhà
 Q m, ßñ Ā khách hàng không tr ÿ ý m n ç ngân hàng không th Cx ñ O ê 76% 7 X \
 nhiên, v ¯ Q Fy ny WHC ñ áy m t Āch p n Ā là © W WK X r W U m ß F Q J j \ Y
 tr ðti Ā Q W K M Āy X © Q P i h W K ó n l y t Ō thi Ç X Q H Ê Q J W K H R / X 5 W ý - W
 2003). k \ W K h o ò là c ỹ m b y pháp lý cho ngân hàng, vì n Ā ngân hàng c í áp d ếng
 ý Lu Ā u ± máy móc và nh ± tài s ñ th Āch © S Otjthye© thì khi khách hàng không tr ÿ
 ý m n ç ngân hàng ch Í có th Cx ñ lý ti Ā s ñ đ é Q J t y r S W U m ß F F K R c và giá t ũ m ß
 b x hoàn (n G có).

C S K D Ñ y W Q A thñ Ý di EQ N Ky ă n b 卅 KR j Q F p Cho Eh óy
yêu c « t ã thi C khác, ti AQ WK Wr NY KL ORD \ç V R Đ O ỹ z L Ê a Quã vãi
Q P í c sũ i AQ WK X r F Ê Q J NK { Q J F z Q

2. H × V k W s b S V s m là b C W ÿ s S n bao g x m nh óng gi t á nào?

Tr ๙1 ấ:

3/4 H x V k 76% © W J n g s n g x m:

- Gi ㄍ ch íng nh ㄣ quy ㄗ s ñđ éQ J ㄐ yã và quy ㄗ s ãh ó Nhà ㄢ(S] H [ng)/Gi ㄍ ch íng nh ㄣ quy ㄗ s ñđ éQ J ㄐ S] W
- N ㄢ TS là b ㄠ Y ㄩ s SQ Ku Q K WK j Q K W U ㄞ Q S ㄠ V ng thay ㄣ ㄤ Đ ㄉ Cam k ㄢ ba bên (Ch oqu ㄣ lý khu nhà - ý-t, Khách hàng, Ngân hàng) v ㄢ i ㄝ xác nh ㄣ ch ẽ quy ㄠ Q ㄩ v ㄢ b ㄠ Y ㄩ s ㄢ hi ㄢ t ㄠ W m k Q ㄢ l y ㄠ bàn giá. Gi ㄍ ch íng nh ㄣ h ㄥ pháp c ă B ㄠ Y ㄩ s SQ W U R Q J (V m k Q ㄢ ý ㄠ Đ ㄉ).
- Các gi ㄍ t á NK i F O L r Q ㄢ ng ㄠ Đ ㄉ, y quy ho ㄢ h, ki ㄢ trúc t ㄠ g th ㄠ xây d ㄠ ng... c ă b ㄠ Y ㄩ s ㄢ (n G có).

- H Ýkh -X & 0 1' Q JÃ h nê(h n? Gi -y xác nh 5Q ấythân) c ầ Ch ếtài s ẽ (B n sao công ch ợg).
- N ấ th ấch ợ tài s ẽ c ầ bên th í ba thì ph ẽ có CMND, h Ýkh -u, xác nh ấ tình tr ợg hôn nhân c ẽD Qấthứ ba; gi ợ ợ quy ấ c ầ bên th í 3 cho phép khách hàng s ẽđ ợg tài s ẽSQ ợh ấch ợ ho ợ n ấ không ợ quy ấ thì tr ợ ti ấS Qấthứ 3 có tài s ẽSQ ợ y ySLS ợg ra kí k ấch ợS ợg th ấch ợ tài s ẽ.

3. H x V k ấb ấv ấ là ấ ấg s ấ bao g ấ nh ợg gi ợ t ấnào?

Tr ấ ấ:

¾ H x V k 76% O j K ấ Q ấ ấ ấ ấ t ấ g ấ:

- Gi ợ ch ớg nh ấQ ợ ấ S K m ấ ấ ấ giao thông (B n g Ỗ)
- B ấ hi ợ v ấ ch ồW ợ ấ ấ S K m ấ ấ ấ (B n g Ỗ)
- B Ýh x V k ợ ấ ấ và ch ớg nh ấ ch ồW ợ ấ S K k Q ấ ấ giao thông (B n photo)

¾ H x V k 76% Ch ợg hóa luân chuy ợ g ấ:

- + y D ấ k Q ấ ấ t ấ chính mua hàng/nh ấ kh -u hàng (B n g Ỗ)
- H ợS ợg mua hàng (B n sao có d -u treo)
- Ch ớg nh ấ ch ồW ợ ấ hàng hóa (n ồ có) (B n sao có d -u treo)
- Biên b ấ ki ợ k ồ và nh ấ kho hàng hóa (n ồ có) (B n g Ỗ)

¾ H x V k 76% ấ máy móc, thi ấ b ấ ấ g ấ:

- H ợS ợg mua s ấ m máy móc, thi ấ b ấ (B n sao có d -u treo)
- + y D ấ k Q ấ ấ t ấ chính c ầ máy móc, thi ấ b ấ (B n g Ỗ)
- Ch ớg nh ấ ch ồW ợ ấ/ngu ấ g ồ máy móc thi ấ b ấ (B n sao có d -u treo)
- T ấkhai H ấ quan nh ấ máy móc, thi ấ b ấ (n ồ có) (B n g Ỗ ấ ấ chi ồ)
- Thi ấ k ấ ấ ấ thu ấ, c ồ trực máy móc thi ấ b ấ (n ồ có) (B n g Ỗ)
- Biên b ấ nghi ấ thu l ấ S ấ, v ấ hành, ch ấ th ấ (n ồ có)

4. H x V k ấb ấ SR ấ là gi ợ t ấ có giá bao g ấ nh ợg gi ợ t ấnào?

Tr ấ ấ:

¾ H x V k 67% Ch ớg ch ấti ấ g ấ, S ồTi ấ ki ấ g ấ:

- Ch ớg ch ấti ấ g ấ, S ồCh ớg nh ấ tài kho ấ ti ấ ki ấ (B n g Ỗ)
- CMND/H Ýchi ấ/H x V k S K i ấ c ồ 7 6 %

$\frac{3}{4}$ H x V k 76% **Đóng khoản niêm yết:**

- Xác định số $\frac{3}{4}$ G m $\frac{1}{4}$ g khoản c ả Công ty ch ỉng khoản qu $\frac{1}{4}$ Q O ẽ $\frac{1}{4}$ m $\frac{1}{4}$ & T X D Q O m X $\frac{1}{4}$ N ẽ th ả quy $\frac{1}{4}$ (B $\frac{1}{4}$ g Y)

- CMND/H Ýchi $\frac{1}{4}$ H x V k S K i $\frac{1}{4}$ c $\frac{1}{4}$ 7 6 % (B $\frac{1}{4}$ sao)

$\frac{3}{4}$ 76% **Đóng khoản OTC**

- Ch ỉng khoản/S ùc ùy { Q J $\frac{1}{4}$ K R $\frac{1}{4}$ ch ỉng nh $\frac{1}{4}$ ch ỉng khoản c $\frac{1}{4}$ b ả H ÝL $\frac{1}{4}$ g qu $\frac{1}{4}$ tr $\frac{1}{4}$ F { Q J W \ S K i W K j $\frac{1}{4}$ K i $\frac{1}{4}$ k O T n X X Q S W Y K j ỉng khoản theo ỹ quy $\frac{1}{4}$ c ả công ty phát hành (B $\frac{1}{4}$ g Y)

- CMND/H Ýchi $\frac{1}{4}$ H x V k S K i $\frac{1}{4}$ c $\frac{1}{4}$ 7 6 % (B $\frac{1}{4}$ sao)

5. **H x V k $\frac{1}{4}$ S i b S R $\frac{1}{4}$ là quy $\frac{1}{4}$ ỹ z c ả kho $\frac{1}{4}$ ph $\frac{1}{4}$ thu bao g $\frac{1}{4}$ nh ỉng gi $\frac{1}{4}$ t á nào?**

Tr ả:

$\frac{3}{4}$ H x V k 76% **Quy $\frac{1}{4}$ z L c ả kho $\frac{1}{4}$ ph $\frac{1}{4}$ thu g $\frac{1}{4}$:**

- H c S $\frac{1}{4}$ g / Cam k $\frac{1}{4}$ W $\frac{1}{4}$ F ả h ả sinh Quy $\frac{1}{4}$ ỹ z c ả kho $\frac{1}{4}$ ph $\frac{1}{4}$ thu (B $\frac{1}{4}$ g Y).

- Ch ỉng t ỉ tài chính liên quan (B $\frac{1}{4}$ g Y).

- Cam k $\frac{1}{4}$ ả b ẽn v ả Quy $\frac{1}{4}$ ỹ z c ả kho $\frac{1}{4}$ ph $\frac{1}{4}$ thu (B $\frac{1}{4}$ g Y).

- B Ýh x V k S K i $\frac{1}{4}$ j W j K t $\frac{1}{4}$ K i $\frac{1}{4}$ F $\frac{1}{4}$ c ẽ D ỹ k v l ĩh ẻ tr ải (B $\frac{1}{4}$ g Y).

- B $\frac{1}{4}$ l ảnh thanh toán c ả m Ýw k Q i X $\frac{1}{4}$ W ỹ $\frac{1}{4}$ v ả Quy $\frac{1}{4}$ ỹ z c ả kho $\frac{1}{4}$ ph $\frac{1}{4}$ thu (n $\frac{1}{4}$ c ả) (B $\frac{1}{4}$ g Y).

6. **H x V k $\frac{1}{4}$ S i b S R $\frac{1}{4}$ là b $\frac{1}{4}$ l ảnh/ u ù th ảc v $\frac{1}{4}$ c ả b ẽn th ỉ ba g $\frac{1}{4}$ nh ỉng gi $\frac{1}{4}$ t á nào?**

Tr ả:

$\frac{3}{4}$ H x V k 67% **B $\frac{1}{4}$ l ảnh/ ỹ th ảc v $\frac{1}{4}$ c ả b ẽn th ỉ ba g $\frac{1}{4}$:**

- B $\frac{1}{4}$ l ảnh/ Cam k $\frac{1}{4}$ thanh toán/ ỹ th ảc v $\frac{1}{4}$ c ả b ẽn th ỉ ba (c ả u y t ỉn) (B $\frac{1}{4}$ g Y)

(T s F k X $\frac{1}{4}$ c ả 9: Ph $\frac{1}{4}$ v $\frac{1}{4}$ ch ả danh K i K i so ảt vi ẽn t ỉn d $\frac{1}{4}$ m g vào Agribank th ảng 10/2011)

7. **Nh ỉng d ả hi ả c $\frac{1}{4}$ nh b ảo nào c ả th $\frac{1}{4}$ ỹp nh ả qu $\frac{1}{4}$ l ỹ nh ản h ảng nh $\frac{1}{4}$ bi ả W $\frac{1}{4}$ c ả kho $\frac{1}{4}$ vay c ả v $\frac{1}{4}$ Q $\frac{1}{4}$ ả**

Tr ả:

a) Dạng hỏi tài chính

3/4 Về cá nhân

- Kho vay phát sinh nợ quá hạn, chi trả lãi
- Các nguồn thu nhập của khách hàng bị suy giảm
- Khách hàng bị hạn chế khoản thanh toán từ phía công ty

3/4 Về doanh nghiệp

- Kho vay phát sinh nợ quá hạn, chi trả lãi
- Kho vay của các khách hàng liên quan (Chợ + 47 + 79) và thành viên có ý góp lãi trong công ty (theo Luật 57 và 7) và tưng v ý c] ph/n)) bị quá hạn; các khoản vay của KH liên quan bị chi trả thanh toán.
- Doanh thu của doanh nghiệp suy giảm: Xem xét sự phát triển của doanh nghiệp và các ngân hàng s. Ách U ý 7 và 7 và doanh nghiệp chỉ yêu cầu thanh toán bằng tiền mặt thì yêu cầu b. Ủng s. Ủchi ti ATK Y 7. R q F K R y k Q K i n g f i liên quan.
- Các khoản phí SL K W W F R C W y W J Q B K W Q B các khoản phí S tr S
- Hàng tồn kho N K B W Y Q J T X B 7. J L S n

b) Dạng hỏi phi tài chính

3/4 Về cá nhân

- Khách hàng có nhu cầu X L Q F K W y c giảm nợ y S n c
- B W n g, tranh chấp W J U R Q y u Q K
- K i F K Q J F y W K J R L Q Q R W K H

3/4 Về doanh nghiệp

- Khách hàng có nhu cầu X L Q F K W y c giảm nợ y S n c
- Tình hình SXKD của khách hàng g S N K y Q N K

8. Giao dịch cầm cố tài sản, thế chấp tài sản có hình thức gì? Thắc mắc nào?

Trả lời:

Theo Khoản 10 Nghị định 100/2013/NĐ-CP, giao dịch cầm cố tài sản có hình thức là cầm cố tài sản để thế chấp cho vay. Theo khoản 1 Điều 100 của Luật T X D Q y L Q B S N S n h L Q R y F G y y h x V k i W i B S n g u o n sau:

1. Giao d S b +R +P ÿk\ giao k Gh p pháp có hi O l y k K sth eL K\ giao k G tr s FiF wu h S VDX ÿk\

9. **7** **Ư** **áng** **h** **q** **p** **m** **Ý** **k** **h** **o** **S** **Q** **Y** **D** **ĩ** **m** **c** **b** **S** **R** **ĩ** **S** **n** **b** **ư** **ng** **n** **h** **i** **Ả** **t** **à** **i** **s** **ĩ** **n** **h** **ĩ** **tr** **ên** **h** **c** **S** **ĩ** **ng**
b **S** **R** **ĩ** **n** **c** **ó** **c** **à** **n** **g** **h** **i** **t** **ừ** **l** **à** **S** **R** **ĩ** **n** **/** **g** **i** **á** **t** **r** **ở** **S** **R** **ĩ** **n** **c** **à** **t** **ĩ** **ng** **t** **à** **i** **s** **ĩ** **n** **k** **h** **o**?

Pháp luật và Nhà nước không thể không chú ý ghi nhận và bảo vệ quyền/ giá trị của tài sản, vì vậy, vì lẽ đó có ghi nhận ý định này trong hợp đồng mua bán hay không là do thẩm quyền quyết định của các bên.

- Trong m Ý s Õ W ùg nh q, vi Ē [i ĩ Q K Q J 6 - S R S P W m l g v B t ì ng
tài s \$ b SR S P O j N K yñh [ĩ E bi ò V O j ĩ g F k p W h ũ t / O + R - ĩ
và có nhi lu bên tham gia v c L W ñ F i F + R ĩ). Q E

- 7 trá h q ph \$ x ñ lý tài s SQYQ thu h * n ặt thì ngân hàng ph \$ th ă hi ĩ th ệt é F Y Ç
x ñ lý t © c Sho x m Ý s Õ ài s \$ b SR S ã thì m ß có th Ç W K ă kh ỹ S n ặ

10. T ù l Ë d ã tr ó b 3 t bu Ý Ó j J u " Ì h X ã NHNN v Á t ù l Ë này hi Ì n nay là bao nhiêu?

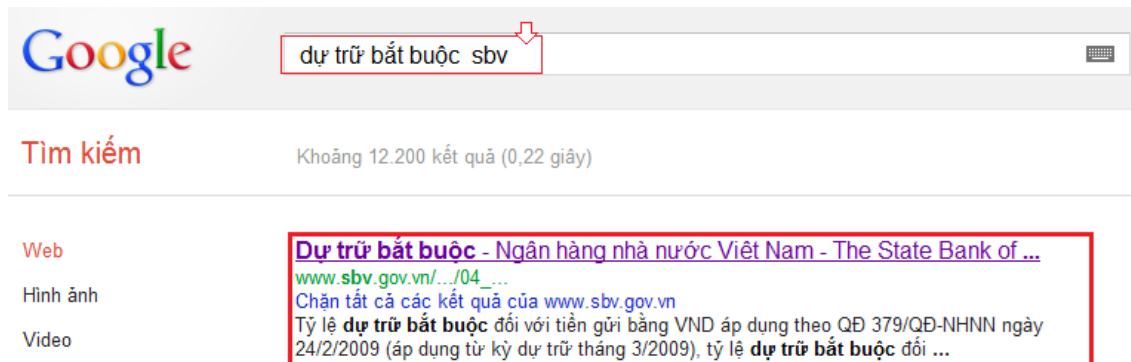
T ù l Ē đ ō tr ó b t bu Ý (*Required reserve rate*) là m Ý t ù l Ē gi á ti Á m » s ñ đ é ng ý c kinh doanh trên t ù g ti Á g ñ L K X Y Q y ĩ m h P y ĩ A ch h h kh S Q Q J W K D e k á c \ ngân hàng. T ù l Ē đ ō tr ó b t bu Ý do NHNN q đ h n t ì ng th á k à các NHTM có th Cgi ó m íc ti Á m » W FDR x k p Q JK B K m Q J b f K t y o n á t ù m Ē đ ō tr ó b t bu Ý F y k là m Ý công c ém y h trong chính sách ti Á t Ē y o n NHNN s ñ đ é Q J Q h é v ém é tiêu

kinh tế. Trong thời kỳ 1990-2000, tỷ lệ

7 K H R. Tỷ lệ này NHNN đặt ra là 3% từ tháng 1/2011 thì Tỷ lệ DTBB Quốc gia là 3%.

7 K H R. Tỷ lệ này NHNN đặt ra là 3% từ tháng 7/2012 thì Tỷ lệ DTBB Quốc gia là 3%.

Cách tra cứu:



Bạn tra cứu thông tin Tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng cách gõ trên google: **trữ bắt buộc** (sbv là viết tắt của website của Việt Nam và Google sẽ hiển thị là bạn muốn tìm kiếm trong website này). Link bạn cần tìm là các link minh họa trong kết quả tìm kiếm.

Thông tin trên mạng mà GiangBLOG muốn chia sẻ với các bạn. Cách pháp chung là:

Từ khóa bạn cần tìm (nhập không có ngoặc kép) **[địa chỉ] + website bạn muốn tìm**

Vì cách tra cứu

11. Doanh nghiệp

khi nào?

Trên đây:

khách thể nào) 1 hoặc 2 tuần sau: công nhận khi doanh nghiệp (hay bất kỳ

- Có khách quy định pháp luật

- Có khách quy định pháp luật (thể hiện các quy định và hành vi)

i) có khách nội và ngoại thành công nhận cho một tổ chức (nhóm pháp luật. Theo Luật dân sự 2005,

m Ý doanh nghi ệ F y W m F i F K k S K k S, T Q N K Y Q é y ề y ả ki ể sau:

- 1- m ộ thành l ậ h ộ pháp.
 - 2- & y F ộ c F ộ ch Á
 - 3- Có tài s S Q ý l ậ v ả cá nhân, t ừ h ớ khác và t ốch ử trách nhi ệ m b ộ g tài s S Q ý
 - 4- Nhân danh mình tham gia vào các quan h ệ pháp lu ậ m Ý W F i ể K ộ. ý
- Ồ Doanh nghi ệ S F y W ã F i ộ K k S K k S W ã F i F K S S B X S N O K ể N 4
y ả ki ể trên.

12. 7 U ớng h ộ m Ý W Y S ộ ệ Quy ả không ghi th ấ h ỷ ệ quy ả thì th ấ h ỷ ệ quy ả Q ỷ ệ [i ể Q ỷ K Q K ả m ộ W K

Tr ả ấ:

Theo L ầ 582 B Ý Lu ậ Dân s ố Q P : 3Th ể h ộ n ộ quy ả do các bên th ậ thu 5 ầ ho ợ do pháp lu ậ W T S ầ; n ộ không có th ậ thu 5 ầ và pháp lu ậ W N K { Q J S ầ th ầ h k S ỷ g ộ quy ả có hi ộ l ỷ m ậ W Q ể S ầ n ộ xác l ậ v ỷ ộ quy ả Q ỷ

1 K m ậ Y ậ h ộ m S Y ộ ệ Quy ả không ghi th ấ h ỷ ệ quy ả thì th ấ h ỷ ệ quy ả Q ỷ ệ [i ể Q ỷ K Q ỷ Q ỷ ể h ộ k ộ v ể ệ quy ả.

B. V TRÍ PHÁP CH

13. Tình hu ớng: Ông Nam vay ngân hàng 5 t ớng, th ầ i h ộ n vay 12 tháng, lãi tr ầ hàng tháng, g ộ c tr ầ c ầ i k , ngày gi ầ i ng n s ầ d ớng
Huy n, v ớng L ộ c tr ầ giá 10 t ớng. H ộ ng th ộ ch ộ p
tài s n b m ầ i n vay v m m b th ộ t c. Sau khi vay ông
c n phát sinh n x u, Ngân hàng ki m tra l ầ i h ộ o
m thì phát hi ộ o danh ch ộ ký c ầ v Huy n
trên H ộ ng th ộ ch c Phòng Công ch ộ ng, ch ộ ng th ộ c

H ầ i:

- 4- Sai ph ầ m
- 5- Các bi ầ n pháp x ỷ lý?
- 6- Các bi ầ n pháp phòng ng ầ a?

Tr ầ l ầ i:

Tóm t ầ t n tr ầ l ầ i):

- ng

UQ ph 3 có m »We 7 LTD, bà Huy 8 Q { Q J 9 k 0 Q W S K z 0 ùng.F { Q J F

- Yêu cầu khách hàng ký vào giấy ủy quyền và gửi kèm theo hồ sơ vay vốn để ngân hàng thu lãi và quản lý khoản vay.

14. Tình hu òg: Ông Nguy ấ Ti Ầ Quy Ầ vay Ngân hàng 12 t ù y ầg, th ẩ h ằ vay 12 tháng, lãi tr ầhàng tháng, g ỗ tr S02 k ẩ 50% m ừ k ẩ ngày gi ầ ngân 01/01/2010. 76% O JTX Ầ s ẩ đ éQ ỹ @ c ẩ v ẩ ch ầg ông Quy Ầ tr ẩ giá 20 t ù y ầg. H ẩ S y ầg th ẩch @ tài s ẩ b SRy ẩn ti Ầ QY D ẩm ẩm c hai bên là Ngân hàng cùng ông Quy Ầ và v ẩ công Quy Ầ W ẩ C km Q NK ẩ Q ẩ & { Q B K ẩng, ch ẩng th ẩ F y ầg th ẩ á L 76% F E Q NK ẩ Q ẩ Q ẩ N ể JL D ẩ h b SRy ẩn. Sau gi ầ ngân, Ngân hàng phát hi ẩ sai sót nên kiên quy Ầ bu ẩ ông Ho ằ h tr SI ằ v ẩ QY D ẩ km Q { Q ẩ + R ẩ không tr ẩ 7 UD Fy ầ v ẩ Công an thì y ẩm tr SI ẩ L W th ẩ h q p này n ẩ ti Ầ Q K ẩ Q K y ẩ L ẩ tra thì ph ẩ x ẩ lý cán b ý 1 J k ẩ Q W h ẩ F ' R y ẩ 1 J k ẩ Q NK ẩ Q FX ẩ @ cho Công an và n ẩ kh ẩ ki ẩ dân s ẩ W K ẩ EQ V ẩnh ± Q y ẩm c FSK-Fy ẩ SO FKRY DNK ẩ Q Fy W j ẩn b ẩ y ẩn do h ẩ S y ầg th ẩch @ vô hi ẩ

H Ớ

- 4- Sai ph 𐄂 ã N 𐄂 𐄂 𐄂 \$ Lũ m 𐄂 9 u R 𐄂 D
- 5- Các bi 𐄂 pháp x 𐄂 lý?
- 6- Các bi 𐄂 pháp phòng ng ĩa?

Tr 91 ấ:

Tóm tắt:

- Ông Quy Æ vay 12 t ù ÿng
- Th á h ¥: 12 tháng
- 3K m k QVKK Lãi tr S hàng tháng, g Õ tr S02 k ã 50% m Ûk ã
- Ngày gi \$ ngân: 1/1/2010
- 7 0% 4 6 ' 0 tr ĩ giá 20 t ù ÿng

1- Sai ph Ỡn ấkhâu: L ậ h × V k ỠỠK 7 6 % éth Ỡ:

- 46' Địch SL ýmý H ệS ợg th Ấch ệ có công ch íng (*theo Lu 5W-W ý D L*)
- 1 K j W ệC Q th ệC y m ký H ệS ợg th Ấch ệ S V R Q J St k e n l u g à h ã g
(2005) F i F 76 W ệC ệ 7 & J V S I Q m k Q ợg ệ phép xây d ựng và các
gi ệ t á ch íng t ỉ liên quan n Ấ có.

2- Ai sai?

- CBTD: Do không tuân thủ quy trình nh $\pm Q = 76\%$ ngân hàng
- CB HƯt ợt tín d ợng và b ỷ ph ụ ki ợn soát tín d ợng khi gi ữ ngân: Do không xoát sết l ợt th ệt ợ nh $\pm Q = 76\%$ CBTD ợ x ợ ra vì ợ gi ữ ngân cho khách hàng xong r ợ m ợ phát hi ợ $Q = 76\%$ F K ợ m ợ R j Q W
- (Ph ụ h ợ i c ợ D F { Q J D Q O j ợ ~ Q J

3- Các bi ện pháp x ử lý:

- Th ợ thu ợ v ợ L N K i F K ợ W Q ợ B ợ x ử lý.
 - o N ợ X . + ợ ý thì ti ợ K j Q K N ợ + 7 ợ Q ợ { Q j F. K * ' ợ q ợ ợ ợ h.
 - o N ợ X . + N K ợ ợ ợ ý thì ti ợ hành Khi ợ trách CBTD, khi ợ trách các b ỷ ph ụ ki ợn soát liên quan và x ử lý theo quy ch ợ ợ NH và pháp lu ợ

4- Các bi ện pháp phòng ợ:

- ợnh giá th ợ S 76%
- Th - P ợnh l ợ L 76% Y j ợ F ợ W ợ U ợ K ợ B ợ gi ợ ngân
- Yêu c ợ KH th ợ ợ ký gi ợ ợ quy ợ x ợ ñ ợ 76% n ợ x ợ ợ ngân hàng.

15. Tình hu ợ: Bà Hoàng Lan vay Ngân hàng 8 t ợ ợ, th ợ h ợ vay 12 tháng, lãi tr ợ hàng tháng, g ợ tr ợ ợ k ợ ợ ngày gi ợ L Q j k Q 76% ợ giá 10 t ợ ợ c ợ b ợ ợ ợ quy ợ l ợ L F K R E j O D ợ P W ợ K ợ ợ ngân hàng, th ợ h ợ ợ quy ợ ghi trong H ợ S ợ ợ ợ quy ợ là 18 tháng k ợ i ngày 01/12/2008. H ợ th ợ h ợ ợ quy ợ (01/5/2010) bà Lan không tr ợ ợ n ợ c ợ g ợ và m ợ ý ph ợ lãi. Ngân hàng kh ợ ã ki ợ dân s ợ thì Tòa án thông báo th ợ h ợ h ợ S ợ ợ ợ quy ợ ợ m T X i h ợ nên H ợ S ợ ợ th ợ ợ tài s ợ ñ ợ hi ợ. Chuy ợ h ợ V ợ K V D j Q { Q D Q V ợ ợ tr ợ ã là không có d ợ hi ợ hình s ợ

Tr ợ ã:

Tóm t ợ:

- Bà Lan, vay 8 t ợ ợ
- Th ợ h ợ: 12 tháng
- 3 K m k Q c j L W K ợ hàng tháng, g ợ tr ợ ợ k ợ ợ
- Ngày gi ợ ngân: 1/1/2009

- 76% 46% QSH nhà tr ã giá 10 t ù ãng

1- Sai ph Ỡm ỹkhâu: Nh ỠQ 76 % Yj NK ỠNgân ỠỠ 76 %eth ỠA:

- + 7 & ýmky theo òy quy Á c à b Ōn ½ bà Mai cho bà Mai tuy nhiên n Ý dung
gi © òy quy ÁQ W KÁE IRL ýF K mđ©Uý)QU Á này ch Ícho vi Ê th Äch © hay c Sth Ä
ch © và vay v Ō. N Ä Gi © UQ ch Ícho th Äch © thì bà Mai không th ÇG • Q DthÄch ©
vay v Ō t ¥ ngân hàng AESai ph ¥n ngay t ĩ ý«, và bà Mai s ÁN K { Q İc phép vay v Ō
t ¥ ngân hàng. Ai sai: Công ch íng viên và CBTD

Gi S ỹ h h: Gi © UQ là h q l Ề và n Ý L G X Q J J K L Ề j ờ Q u y L ả t h Ầ c S ỹ g
th ấ v a y v ũ t Ỡ ngân hàng. T i Ầ theo ta s Ầ phân tích sai ph Ỡ P Q K m V D X

- CBTD không yêu cầu bên thanh toán (bên vay) ký tài sản + ủy quyền khi sử dụng tài sản, họ sẽ tự hành xử lấy món vay trong khi thanh toán. J L D Q quy định còn lại l ẽ.
- Vì Công an trả lời: **không có dấu hình sự** O K R Q W R y Q Q E 0 D L P B ch ỉ ch ỉ g ẽ và ch ỉ 1 ph ần l ẽ.
- Theo Luật dân sự 2005, ngân hàng có quyền khi xử lý tài sản trong vòng 02 tháng kể từ khi nhận được + V Q Q Q y Q A H M t y Q K A Q 5 2 0 1 0 m B kh ả ki ẽ A E & % 7 ' y m O j P V D L O X

2- Ai sai: CBTD

Trách nhi 𐤎: Ch ỉ trách nhi 𐤎 v Ắ P y Q Y 𐤎 h 𐤎 và th Ớ thu 𐤎 v 𐤎L . + Ớm K 𐤎g x 𐤎lý

3- Các biện pháp xử lý:

- Thu 1/2 v 1/3 khách hàng: b 1/2 E j 0 D Y j 0 E J Q W P u K m g x ñ l ý.
- Khi 1/3 trách và x ñ l ý CBTD theo quy ch 1/3 ã ã ngân hàng.

4- Các biện pháp phòng ngừa:

- Khi tra, ki soát 1 76 % quy A, tình tr ng tu Ắt c à b Ồn ủa Mai. Yêu c à b Ồn ủa Mai vi Ắt h h ỢS ợg th ĩa k Ắt » Q J F K R Ồn ủa Mai.
- Yêu c à b Ồn ủa Mai ký vào gi Ờ UQ x ã O ê 76 % W ủa R Ồn ủa Mai (bà Mai), quy A x ã thu Ý v Ắt hàng.
- Yêu c à bà Mai ký ti Ắt h ỢS ợg ờ quy A Q W F U M K L P y Ắt h Ỗ Đ ợg trong + ờ quy A E D Q X Ỗ Q r Q J K L Ắt W K S: P Ắt K S ợg ờ quy Ỉn này s Ể y ắg gia h Ỉn thêm m a kho ợg th Ể L J L D Q Ắt W K S ợg y và s Ể Ghi Ồ l Ỗ sau khi bên vay v Ỗ hoàn t Ắt thanh toán các kho ợg Ý lãi, phí ph Ỗ W ợg Ỉn t Ỗ ngân K j Q J '

Trong thời gian này, vì cho vay KH cá nhân chủ yếu vẫn là dựa vào

Tài sản b § R ữ, ngân hàng ghi s ỉn thi ử r ấ ro b ụ Q J F i H K g i ấ ỉn 0 giá tr ỉ 76 % và/ho ư gi ỉn t ừ l ể F K R Y D \ 76 % Y ấ L N K i F K K j Q J 1 J R j L U D Q J k Q K vào c § & K D U D F W H U 7 m F i F x ỉn N ề K u y F ỉn t ừ s ỉn Q ừ ấ K H ấ trong quá kh ỉ ỷ ừ ể m xét cho vay.

16. Công ty TNHH X có hai thành viên. M Ý W W K j Q K Y L r Q di ấ ỉn 0 J m á L ỷ ỷ pháp lu ấ c ầ công ty b ỉm © W W K u D L i 0 ể Q ừ ấ Q J ỷ ỷ ra giao d ỉh?

Tr ỉ l ấ:

Theo Kho § Q u 120 ấ Ngh ỉ ỷ ấ s ỗ 1 C P K m ấ d ỉn Lu ấ Doanh nghi ỉ T X \ ỷ ỉ Q K i ỷ ỉ công ty TNHH có hai thành viên, n ấ có thành viên là cá nhân O j P Q J m ấ L ỷ ỷ theo pháp lu ấ c ầ công ty b ỉt ỷ n g i ó t ỷ n g i ấ m , tr ừ kh ố n k L F m trú, b ỉm © [...], thành viên còn l ỷ L ỷ m k Q J Q K L r Q i 0 j ỉ 0 ể pháp Lu ấ ỷ ỷ ầ F { Q J W \ F K i R ó ỷ ỷ ấ W h ỷ ỉ ấ c ầ H Ý L ỷ ỷ thành viên v ấ Q J m á L di ỷ ỷ theo pháp lu ấ c ể D F { Q J W \ '.

Ồ Thành viên còn l ỷ c ể D & { Q J W \ ; ỷ m k Q J i 0 j ỉ 0 ể pháp Lu ấ ỷ ỷ ầ F { Q J W ỷ ỷ ra giao d ỉ F K F ỷ ỷ ỷ quy ấ ký các gi 0 t á nhân danh Công ty X cho ỷ ấ khi có quy ấ W h ỷ ỉ ấ c ầ H Ý L ỷ ỷ thành viên v ấ Q J m á L di ỷ ỷ theo pháp lu ấ c ầ công ty có hi ỉ l ấ.

Trong th ố t ấ ừ ấ r ấ ro, ngân hàng c ầ yêu c ầ thành viên còn l ỷ:

Cung c © S Y 0 ch ể Q J P L Q K Q i 0 ỉ 0 ể pháp lu ấ c ầ Công ty X b ỉm © (ví d m G i - y ch q g t ỷ)

Cung c - S Y Q i 0 ỉ 0 ể các n á dung:

™ T ỷ th á L ỷ n ỉ 0 ể l ỷ giao d ỉh, H Ý L ỷ × Q J W K j Q K Y L r Q F K Q u y ấ W \ F K m D U ỷ ỉh nào v ấ i ể b ừ h i ể P Q J m ấ d ỉ ỷ theo pháp lu ấ m ỉ.

™ Công ty X s ấ ừ ể ừ ể các h × V k W j L O L ể X n 0 ể b ừ ể h ể X D Q J ỷ ỷ ấ d ỉ ỷ ỷ theo pháp lu ấ c ầ công ty ngay sau khi H Ý L ỷ ỷ thành viên ra quy ấ W ỷ ỉ Q K ỷ m ỷ F F k T X D Q ỷ Q J N ầ n ồ Q i 0 ể ừ ể R g n h ỉ m ỉ.

17. Công ty TNHH m Ý thành viên Y (Công ty Y) là công ty h ỷ F K W R l 0 , g h ỷ s ấ h áu là Công ty Z. V ỷ Công ty Y có th -m quy ấ quy ấ W h ỷ ỉ ể vay v ấ c ầ Công ty Y không?

Tr ỉ l ấ:

Theo L ồ n e, Kho § Q u 64 ấ Lu ấ Doanh nghi ể S Q P ỷ ồ ỉ Công ty TNHH m Ý thành viên, Ch ể s ấ h áu Công ty có quy ấ: 3 7 K { Q J T X D F i 0 ỷ ỷ S ỷ [cho vay và các h k S ỷ [Q J N K i F u K 0 ể { Q J W \ n ỉ X ó g ỷ S b ỷ n g ho ỉ l n K i Q ỷ ỷ giá tr S ài s + Q ỷ ỷ khi trong báo cáo tài chính g / n n h - t c ầ Công ty

họ tên và địa chỉ khác nhau với người vay và người nhận.

1. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

18. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

Trên đây:

- Theo Khoản 3 Điều 1 của Luật Doanh nghiệp 2005: Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.
- Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

Khi Công ty A vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

(Câu 19: Phỏng vấn và Sơ bộ Chuyên viên Pháp chế GYJ R 6 + % Q P

19. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

Trên đây:

- Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.
- Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng. Khi vay tiền, Công ty Z có quy định thông qua các hệ thống vay và có giá trị bảo hành cho khách hàng.

nhận theo kế hoạch thêm 04 tháng, nay đã hết hạn.

(Câu 20 ý 6 câu 22: Ph Wg v -n v Srí Chuyên viên Pháp ch Gào Vietin E D Q N Q P

20. 9 L H W L Q E D Q N S K i W n K h Q K h a k W k a n g t a S n g i a d o t h « u x a y d o n g
cho m Y d o a n s n d e n g t r e n 30% v O Q Q K j . H i m b o c e D W b o l a n h l a 150
n g a y k C t i Q J j \ y y Q J W K « X . K i F K K j Q t h « y v W K D P J
t r u n g t h « u t h o n g t h o n g b a o c e a b e n m a t h « u (n g a y 30/12/2011) . V y V i e t i n b a n k c o
t h C o i S t A b S o l a n h d o t h « X W c h a i h (v a o n g a y 15/01/2012) k h i k h a c h h a n g
F K m b S o l a n h t h o c h i h h c S y n g c h o b e n m a t h « X y n k h o n g ?

Tr ̢l ấ:

- 1- 7 K H R 7 K l i n h H S t h « thì b S l a n h c ó h i l l i c t r o n g 150 n g à y k C t i n g à y
Q K m Y ± \ W t Q K y ã Q Q J o l a n h n à y v ñ c ò n K i n h l a S
- 2- 7 K H R u 2 L 5 A l u ± W u t h « thì ³ > « @ i N a n h a t h / u t r ú n g t h / u, b + R n i đ y
t h / X y ã k o à n t r + k h i n h a t h / u t h y c h i @ b i @ p h á p b + R n i t h y c h i @ h k S y ã
W K H R t h X) L y S u 55 c a l u 5 W Q j \ '

1 K m y, Yràng th â gian b § lãnh d ồ th « còn hi ã l ấ và khi khách hàng tham gia d ồ
th « X F K n Di ã W K ếp pháp b § R n ấ h ấ hi ã h ặ S ặ (n a S W K ấ l ấ d y th /u
c a Vietinbank cho bên m á th /u) thì b § R n ấ d ồ th « v ñ có hi ã l ấ, vì v y,
Vietinbank không gi § t á b § lãnh d ồ th « X W th á h ấ Q ặ m ặ

21. Trong th ã k ä K { Q Q K k Q Đ Q th i s ky Äm b Öm ½ y g m Ý W F Q Q K j Y j ý ©
Hi Ę Q { Q J \$ ý m t c s B n g V K tr ên s Ủ y Ó ch Í ghi tên ông A). V t n Ä ông A
th Äch © S F Q Q K j v ä y v Ö C ä TCTD thì có c « Q Q I v r á u n g ký vào h p
ý ng th Äch © không?

Tr §1 ã:

- Theo **Kho § Q** **u 67A B Ýu ± Dân s ố 2005** v **ẢQ J mĩ** ã k **Ả** theo pháp lu ± thì Q J mĩ v c (con dâu) không thu **Ý** di **hĩ** nh ó Q J Q J m á L ÿng di s **sk** thĩ ã k **Ả** ã b **Ồ** m ½h ng.
- **Lũ 32 Lu ± W + { Q Q K k Q FyL D XyL QũK s** ã riêng c ã v c ch ng bao g m tài s § Q ÿchĩ k **Ả** rieng, t ng cho riêng trong th á k ã hĩn nhĩn. V c ch ng có quy **Ả** nh p ho x không nh p tài s ã riêng vào kh **Ồ** tài s ã chung c ã v c ch ng.
- Theo kho **sĩ 1** và kho **§ Q** **u 33A Lu ± Hĩn nhĩn J L D ÿ u Q K**

, ch [ng có quy In chi G h w, s u d m Q J ỹ S Q Kĩ sỹ R niềng c a mình tr s
 W U h k k S T X nh ỹ S kho + Q u h ỹ.

7 UR Q₁ M₁ U₁ s + riêng c₁ v kho 2 ch [Q J y n k F y ã ã D M₁ R₁ g
chung mà hoa l k₁ l k₁ t₁ t₁ s + Q U L r Q J y ã s O g d q J k + c o D J L D y ã
vì O s h y ã t₁ s + Q U L r Q J L y ã s k₁ o + thu 5 n c₁ c + v kch [Q J ']

1 K ñ 5.Y

™ N ã Ông A không có th   thu   nh   tài s   th     k     này vào tài s   chung c   v  ch  Q J W K u      ri ng c      ng A v  Ông A c  quy     dùng tài s  SQ Q j   th  ch     vay v     t  TCTD m  không c     y k    c  Đ Q  ng

™ N ã tài s Q Q j \ ý F ÿ m D n d g c Mung mà hoa l q , l q t í c t i tài s S
U L r Q J ÿ y n O ñ g Quy Kh @ c e D J L D ÿ u E K A W O u n p h S có ý kí A Q x g
thu ± c e D Q á m

22. Vợ chồng ông A và bà B li hôn. Sau khi ly hôn, ông A đã quyên góp tiền để xây dựng một ngôi nhà cho con cái mình là ông C. Ngày 01/01/2012, ông A chết (bà B còn sống), trên tờ di chúc chung của vợ chồng A và B có ghi: "Tôi A để lại cho con C một căn nhà ở số 123 Đường Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh." Ông C có quyền được thừa kế căn nhà này không?

Tr ̣l ấ:

7 K H R T h k t 4 5 6 6 6 8 B Ý L u ± D a n s 0 2 0 0 5 : 3 ' L F K ~ F F o k v k h [n g c ó
h i 0 l y c t s t h e L K L Q đ ấ u c ù n g c h G h o 2 t) i t h e L k a l v k c h [n g c ù n g c h G W '

Tỷ lệ thanh toán của Công ty vào ngày 15/01/2012, bà B vẫn còn số tiền 744 triệu đồng A Yj Ej % FK m DFF y 744 m S Q j \ { Q J & F K m Da E Äy Ö v X \ tài sản vì vậy không thể chấp thuận quy định nêu trên của Ủy ban SR SP FK R Q éky-v.Dĩ t ngân hàng.

23. Khách hàng là Công ty cổ phần « Q Fy Q K j [mã QyD y Q F W U r Q t li A { y © Q K D X & i F n a Q 9 C thành viên góp v ã vào công ty (theo biên b n góp v Y gi va các thành viên) Q K m Q J W U r Q Q 6 Ứg tên các thành viên. V y Công ty c n nh óng th ết é F J u th y A h p quy A s ã ã é Q J t y a tài s ã g ³ n li A v ß L t y n W U r Q a y w ã t y TCTD?

Tr ๙1 ấ:

Theo Luật a, Khoản 8Q Điều 29 Luật Doanh nghiệp 2005 Quy định công ty TNHH, công ty hợp danh và công ty có phạm vi chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản không được góp vốn để thành lập công ty mới. Vì vậy, các tài sản góp vốn để thành lập công ty TNHH không được chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản để góp vốn để thành lập công ty mới.

1 K m Y ± th Ầch Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã tài s Ầ g Ầ li Ầ v Ầ L Ầ Ầ Wy Ầ Ầ t Ầ TCTD, các thành viên góp v Ầ b Ầng quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã L Ầ Ầ Q F k T X Đ Ầ Q K j Q m Ầ th Ầ m quy Ầ th Ầ h Ầ các th Ầ t Ầ chuy Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã cho Công ty theo quy Ầ ã c Ầ pháp lu Ầ và Công ty ch Ầ ý m Ầ th Ầch Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã tài s Ầ g Ầ li Ầ v Ầ L Ầ Ầ W N K Đ Ầ Ầ Ầ Ầ nh Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã tài s Ầ g Ầ li Ầ v Ầ L Ầ t Ầ Ầ

24. . K i F K K j Q J \$ n Ầ j Ầ r Ầ y Gi Ầ ch Ầ ng nh Ầ quy Ầ s ã ã é Q J Ầ Ầ W c Ầ m Ầ Q P \$ Y j % Ầ Q J N Ầ N Ầ W K { Q Q P 1 P u th Ầ \$ Y j % ch Ầ tài s Ầ Q Ầ Ầ v Ầ t Ầ TCTD. Vì Ầ A và B ký trên h Ầ S Ầ ng th Ầch Ầ v Ầ L W m cách là bên th Ầch Ầ có phù h Ầ v Ầ L T X h Ầch pháp lu Ầ không?

Tr Ầ l Ầ:

\$ Y j % Ầ ng Ầ trên Gi Ầ ch Ầ ng nh Ầ quy Ầ s ã ã é Q J Ầ Ầ W W Ầ A Q Ầ B W Ầ K Ầ á s Ầ h Ầ tài s Ầ và có quy Ầ cùng nhau ký trên h Ầ S Ầ ng th Ầch Ầ S Ầ X \ Q K Ầ Ầ Ầ Ầ Ầ tránh các r Ầ ro phát sinh, c « Q [H P [p W W Ầ h Ầ p sau W U m á

¾ 7 U m Ầ Ầ vào th á L Ầ l Ầ c Ầ Gi Ầ ch Ầ ng nh Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã A và B Ầ D Q J W U R Q J W Ầ K Ầ K Ầ M Ầ S Ầ Q Ầ c Ầ y Ầ U L r Q J K Ầ l Ầ c Ầ Q Ầ K Ầ l Ầ k Q J m á k Ầ trong h Ầ S Ầ ng th Ầch Ầ v Ầ SHB. Do v Ầ t U R Q J n Ầ h Ầ m Ầ A và B c Ầ xu Ầ trình thêm gi Ầ xác nh Ầ Q c Ầ h Ầ vào th á L Ầ L Ầ P c Ầ m Ầ Ầ Ầ

¾ 7 U m Ầ Ầ vào th á L Ầ l Ầ c Ầ Gi Ầ ch Ầ ng nh Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã m Ầ Y trong hai bên A (ho Ầ B) ho Ầ c Ầ K D L E r Q \$ Y j % h Ầ D Q J n Ầ F y V D X Ầ y y O \ h Ầ n, A k Ầ h Ầ n v á B) thì quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã tài s Ầ chung c Ầ v Ầ ch Ầ ng A và/ho Ầ v Ầ ch Ầ ng B t Ầ th á L Ầ l Ầ c Ầ s Ầ Ầ Ầ r Ầ W Ầ h Ầ p A và B ch Ầ í Q J P L Q K Ầ m Ầ F Ầ y y O j W s Ầ riêng c Ầ h Ầ (ví d m Ầ Ầ t k Ầ ng, cho, th s a k Griêng). ' R Ầ y y W K Ầ l Ầ h Ầ t Ầ h Ầ th Ầch Ầ tài s Ầ t Ầ TCTD:

N Ầ A và B xu Ầ W W U c Ầ c Ầ l Ầ Ầ m Ầ ch Ầ í Q J P L Q K Ầ y y n Ầ Ầ ng Ầ h Ầ A và B (h k S Ầ ng t Ầ ng, cho riêng, th s a k Griêng, th W thu Ầ n chia tài s Ầ n chung v kch [ng, phán quy Ầ c Ầ tòa án v I v Ầ chia tài s Ầ n v kch [Q J W U R Q J h Ầ W Ầ ã e K { Q h Ầ ch Ầ c Ầ A và B ký trong h Ầ S Ầ ng th Ầch Ầ v Ầ TCTD.

N Ầ A và B không xu Ầ W W U c Ầ c Ầ l Ầ Ầ m Ầ ch Ầ í Q J P L Q K Ầ y y n Ầ Ầ ng Ầ h Ầ L S V S A, B và v Ầ ch Ầ Q J F Ê F Ầ D S Ầ p h Ầ k Ầ vào Ầ S Ầ ng th Ầch Ầ v Ầ TCTD.

25. Quy Ầ s ã ã é Q J Ầ Ầ W c Ầ m Ầ c Ầ Q P F H R D K Ầ y Q K F y W Ầ K Ầ Q K Y L r Q J v Ầ ch Ầ ng (ông A, bà B) Y j Q J m á L F R Q O j D Q K & 1 P \$ Q H N K { Q J) Ầ K h Ầ c), t Ầ th á L Ầ l Ầ c Ầ Ầ W D Q K & . Ầ h Ầ F y c Ầ ã ã v Ầ F K m D F K l Ầ i Ầ h Ầ Ầ Ầ quy Ầ s ã ã é Q J t Ầ ã anh C, h Ầ khi th Ầch Ầ quy Ầ s ã ã é c Ầ h Ầ Y J L D Ầ y u Q K Q r X W U r Q Ầ F y ng S K Ầ l Ầ c Ầ h Ầ c không?

Tr 8l ă:

7 U ngà n này, quy ã s ñđ é Q J ý © W c @ ch Ý J L D ý u Q K J × H nên c Ñ ã á m ½ Y j D Q K & ñg ã h s ò l ý k p pháp c ã tài s ñ này.

Anh C ch Ầ W N K (Q đ i ch Ầ, di s ầ c ầ anh C W U R Q J ỹ t h ầ E r y g i ầ a S q u y I n s u d m Q J t y ầ q u y I n s g h w n ầ) s Ầ ầ m ầ chia th ầ k Ầ theo pháp lu ầ.

7 K H R T n k t y l i u l 6 7 6 B Y l u t D a n s o 2005: b O m 1/2 v a v c c e D D Q K u t a u y A
h a n g t h i a k A t h i n h c n e n t c s n h o Q J Q J m a L Q j \ y A n g d y n g t h i a k n a o
D Q K & y y U R Q J y t p h y n q u e d i n s u d m Q J t g a h a J L D y u Q K

'R F i F E r Q F K m D n t F k k ã Ñ Õ V l p M s d i s s i t h i a k ã là quy ã s ñ đ é Q J t y ©
c ã anh C n ê n khi th ã ch p quy ã s ñ đ é Q J t y c h Ý J L D ý u Q đ s S k g ý c ã v ç
anh C, h ç S ü g th ã ch p quy ã s ñ đ é Q J t y p S L ý m sông A, bà B và v ç anh C ký
k ã

(Câu hỏi 26: Câu hỏi về v-n và Srí Chuyên viên Pháp chế) Seabank TP HCM [Chí Minh Q P]

26. Seabank và các thành viên của họ có quyền được thanh toán (tài sản thanh toán) của họ từ tài khoản của họ tại ngân hàng này không?

Tr ̣l ă:

Theo *Kho* + *Q* *u1109 B alu 5 Dân s y Q P* thì:

³9 L O F ÿ S Q K s ÿ R) O j W ã n x H, C à i s ñ chung có giá tr S m c a h a J L D ÿ u Q K
ph + L ÿ ñ ác thành viên t s ÿ o P ñ e L O ð t w X] r Q ng y ÿ ÿ á các lo ÷ i tài s ñ
chung khác ph + L ÿ ñ k F t ñ ð h Vi ê n t s ÿ o P ñ e L O ð t w X] r Q ÿ [Q J é '

[illegible]

Ồ Thành viên bmg ho x trên 15 tu ù có th Cr c ti A S N e W U m Q h Y S Q i g E s
ho x ey quy A Q F K R k d t m h i n giao d I F K W K H r c T X h p l u t.

(Câu hỏi W27: Câu hỏi Wph Wg v -n v Srí Chuyên viên Pháp chế G)à Maritime H à s g chính tháng 1/2011)

27. Ông Nguyễn Văn Q. 9 Q. \$ K L E Q. y n D Q M S B, Ngày 15/08/2018 Ông Nguyễn Văn Q. 9 Q. i S h n h Y t I F K i t o n h à n h Nguyễn Văn Q. 4 X D Q J. Ng h 7/08/2018, vì l c § chính h Y t h c ó O j P W K i n h Y j Q J K a h a t h à n g v ß M S B k h o n g ?

Tr 8l ã:

7 K H R T n K t Y k h o § Q u l 2 7 A B Ý L u ± D a n s ã Q P 3 9 L O F W i k i D i e n y]
 c o D F i Q K k Q N K { Q J i , C h j - n d w k u y I Q y } Q J K d d a s y n ñ k x á c l 5 p t h e o
 h U W r Q F Ê ´

1 K m y, khi ông Nguy ́ É Q 9 Q ở đây thì thành Nguy ́ ́ Quang B thì không làm thay
ý Ủ quy Ắ Q Y j Q J c ắ Đ ắ h ắ t ắ MSB.

Chứng tỏ rằng $\mathcal{A}$ là một $\mathcal{A}$ -module.

- 1- Yêu cầu khách hàng cung cấp Quy Ảnh và Ảnh của chính họ (W K D \ y) tên của khách hàng);
- 2- Sẵn sàng các thông tin trong giấy tờ tùy thân của khách hàng trong các giao dịch phát sinh sau ngày có quy Ảnh (Q K; y Û
- 3- 7 tháng đầu năm 2017, chính tài sản của D N K i F K K j Q J Y j y m y m c F y Q J N e h J L D R u c h c làm việc ở F y Q J N e h K D y Û bên bên y n trong n Ý L G X Q J y m (k h Q J Q N e u I I Ngh S y n 1 -CP).

(Câu hỏi 28: Câu hỏi về v - n và Srí Chuyên viên Pháp chế) Oceanbank CN C/n
7K Q P

[illegible]

Tr ̢l ấ:

T ¥ Kho + n 1 và Kho + Q u l l 5 3 B a l u 3 D a n s y Q P T X \ n ỹ ỉ v Ắ k Ầ thú c
th ấ h ¥ Q Q K m V D X

³ . K L i M y K i e h b 9 h g ngày thì th ế h) n k G th u c t) i th e L j n k G th u c ngày cu Y cùng c a th ế h) n.

5. Khi ngày cu Y cùng c ă th ế h)n là ngày ngh Qu Y tu /n ho ƣ ngày ngh Q Mhì th ế h)n k Ƣthúc t)i th ế L ỹn k Ƣthúc ngày làm vi Ƣ ti Ƣ theo ngày ngh Q y ƣ

7 Ngày đầu ngày hi lễ lễ cu ở cùng c ở D W K lãnh sự v ở ngày ngh ícu ở tu ๓, ngày l íethì th á h ๒ yêu c ๓ Oceanbank th ở hi ở Q Q J K b ở lãnh k ở A thúc t ๕ ngày làm vi ở ti ở theo ngày ngh ínày.

(Câu hỏi W29: Câu hỏi Wph Wg v-n v Srí Chuyên viên Pháp chế G) i Vietinbank Hà s g chính

Q P 1)

29. Khách hàng là Công ty ABC thuộc Ý Quy định để QJ ý định vay ngân hàng chi trả chi phí vận chuyển và kinh doanh là cho thuê xe du lịch. Sau khi vay ngân hàng và mua bảo hiểm chi trả xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì theo quy định của pháp luật về tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Trả lời:

7 K H R Theo quy định của pháp luật liên quan (Nghị định 55/2007/NĐ-CP về Chính phủ quy định chi tiết thi hành pháp luật về tài sản bảo đảm) thì việc vay ngân hàng để mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Tuy nhiên khi mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì ta cần chú ý rằng:

Chi trả xe ô tô chính là ngân hàng mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Ồ Nên yêu cầu KH vay ngân hàng để mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Ồ Ngân hàng thu tiền về ngân hàng để mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Ồ Trong hai món vay này thì món vay nào là món vay thế chấp? Cần phải lưu ý gì?

30. Ông A là chủ sở hữu của một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận chuyển hàng hóa. Ông A đang vay ngân hàng để mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Trả lời:

7 K H R Theo quy định của pháp luật về tài sản bảo đảm, quy định về tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

1 K m y, Khi mua xe ô tô này làm tài sản bảo đảm cho món vay thì thế nào? Cần phải lưu ý gì?

Trên th ã t Ầ { Q J \$ ý Đ Ầ Ầ h Ầ k Ầ h Ầ y từ trong tr Ầ giam nên vì Ề th ã hi Ề các
th ết ế th Ầ ch Ồ s Ầ Ầ h Ầ n ch Ầ Ầ á L J L D Q mỷgiáo đ ỹ h ỖD: ph í th ục hi Ồ các
th ot m ký k Ề công ch qng h k S jng t) L Q i L J L D Pd T Q wỷ Ầ Q N K y N K
trình th ã hi Ề các quy Ầ Q Y j Q J k Ầ Ầ n Ầ Ếch Ồ và bên nh ầ th Ầ ch Ồ.

Chức vụ của Anh ở QJ NK y NK Q W h t r t s i n k b Q R y n s r o Q J W i g l m a n này có thể K m g d n khách hàng (ông A) ẽ quy A cho cha/m 1/2 c F R Q Q J m á L th i F y C hi h toàn b Ý các quy A Q Y j Q J K O - I D r Q Y đ K D Q d i n h A tài s s Q y C R n s h o Q J K - D a y v e n t Y ngân hàng.



3+^a15: +l p1* ' ®1 & È&+ 9, Â7 &9 7+l ;,1 9, Ê& 9- 7+l &|0 j1

PART 5: HOW TO WRITE CV, COVER LETTER AND THANK YOU LETTER

M Ý h × V k [L Æ W k g m m có:

TM k Q [L Q (Cover Letter)

TM 6 k Ā l ý l Ě h (Curriculum Vitae /Resumé)

TM B mg c ©, ch íng ch í

TM Các tài li ệ ch íng minh thành tích

6 D X ÿ k \ * L D Q Á g / 3 / 2 * Ì V ß các b Ỡ nh óng n ÝL G X Q J S Q F K P j E & 9 7 K m ĩ , [L Q Y L
7 K m S P F k Q a E ó . Ngoài ra là các m X & 9 7 K m Ē F L Q K S H R Q F Ĩ và x ĩ L í ch .
Nh óng h × V k [L Ē c a ĩ g L chi ti Ā c a ãng ch íng t Ó b Ỡ t ã tu ÷ Y j F K P F Ĩ a ã W S W K g
v i Ē d ô t u y C Q Ā K ÿ y P L Q ĩ g P F a ã ã b Ỡ Q ÿ D Q J Q J K L r P W ~ F N K Ý c o ã g u P F K R P
v i Ē F P k ĩ m m Ý c o ã v i Ē s u Ō W á và có trách nhi ĩ m v ß nh óng g i b Ỡ làm .

Chapter 1: How to write a Circumulate Viate/Resume

A. & i F Q Ý L G X Q J W U R Q J E S Q & 9

Curriculum Vitae (CV) thuyết minh có 4 kỹ năng & 9 lĩnh vực: **CV kỹ năng • Q Q J & 9 W K H R W U u**
tyth á gian, CV theo kỹ năng q F Q Q J & BìnN LĩKag. Tuy nhiên dù đã viết CV nào thì
 các nội dung Ý L G X Q J W U R Q J & 9 cũng cần phải chỉnh sửa:

Các nội dung chính cần chỉnh sửa CV

- Thông tin cá nhân: Họ và tên, giới tính, ngày tháng năm sinh, địa chỉ, số điện thoại.
- Hình ảnh: Cao hình ảnh rõ nét, không có khuyết tật, không có liên quan. Thành tích nổi bật, cho kèm bằng khen (nếu có).
- Kinh nghiệm làm việc: Nếu có thì xếp theo thứ tự thời gian công việc theo thứ tự thời gian kinh nghiệm liên quan quản lý nhân sự. Các thành quả đạt được trong công việc. Thêm kinh nghiệm bán thời gian hoặc tình nguyện.
- Các kỹ năng:
 - Khả năng ngoại ngữ: Anh, Pháp, Đức, Nhật, Trung Quốc, ...
 - Khả năng sử dụng máy tính: Ví dụ: Sử dụng Microsoft Word, Excel, PowerPoint, ...
 - Khả năng sử dụng công nghệ: Ví dụ: Sử dụng Internet, Email, ...
 - Khả năng sử dụng công cụ: Ví dụ: Sử dụng máy in, máy photocopy, ...
 - Khả năng sử dụng công cụ: Ví dụ: Sử dụng máy in, máy photocopy, ...
 - Khả năng sử dụng công cụ: Ví dụ: Sử dụng máy in, máy photocopy, ...
- Ngôn ngữ: Ngôn ngữ nói và viết, tránh dài dòng, bóng bẩy hay thái quá.
- Sở thích, mối quan tâm: Chỉ ghi khi thực sự có liên quan hoặc mang tính ý nghĩa.
- Thông tin khác: Tham gia các hoạt động xã hội, tình nguyện, ...
- Cần nêu rõ chức vụ hiện tại, các kỹ năng, ...

B. & i F 0 n k n p h 5 n e u b ± W W U R Q U b & 0 c h y t B n h à t u y 6 d é n g

1. Tr u Q K v a y b m n g c c

Nêu nh ớ Q J W Uyển y n, ch íng ch ỉ thành tích mà b ị có trong quá trình h ể t ự

2. M ́c tiêu ngh ́ng hi ́p

Các nhà tuy đ d ếng luôn c n nh óng íng viên có chính ki ã và m éF ý t F K F ĩ C J r àn g L b h hãy nêu b ±W Q y W U R Q J & 9 áo k M yêu th ich, w G u y m v N g v A công vi ĩ và các d õ y ĩnh trong ng ³n h h , dài h h .

3. Kinh nghi ĩm, k ũ Q Q J ỹ m F y

Vấn đề này đã được V.L.Q.K. Y.ing Q.C. L.D. K.W.I.U.inkê kho s m é F Q j \ Yu S y là các b h
F K m i D J W f y M k y L C y l e n Y á i b Y n c «Q R x c trong CV chính là các k u Q Q J
mà b Y n có. K u Q Q J m h Ý quá trình rèn luyện lâu dài, ki ã th íc thì có th G i A S W K X Y j ý j R
t Y R y o m A b Y n có nh óng k u Q Q J S k v Kyêu c a c c a công vi l e.

4. Các kh § Q Q J P Ỡ đ

Nhà nghiên cứu nhân viên c «Q F • F h i h i t h ±W N K y i f Q J k Q K j Q J Ā H P [p W ỹ
. K L G j Q K W K D Q J y i Q K J L i p S K g v @ thì v ß nh óng kh § Q Q J e h i Ē, nó s Á
giúp cho b YQ W K r P c n c ỹ h trong vòng này. B ã v ỹ b YQ N K { Q J Q Q m c Ō
g ãng ghi ít nh © 1 kh § Q Q J ū Q ỹ ã b §Q W K k Q Q K m Á i W i Q K ~ D j Q Y Q K k L W
W K D R ã c a z ãngân hàng không ch Í coi tr Ñg ã t Ōch © công vi Ē F P j F Ê © D ã nh óng
nhân viên có kh § Q Q J c h i a trong các cu ỹ F J L D R O m X Y Q Ē K R g h a ỹ Q Q J K
K j Q J Q P

C. & i F **Ch** trong CV mà nhà tuy **Ch** d **éng s** **ÁF K ~ ã ÿ**

- 1- Kinh nghiệm làm việc về: ngân hàng có tên tuổi, tính chuyên môn cao.
- 2- Quá trình nghiên cứu từ Ấn Độ, phát triển.
- 3- Thời gian làm việc về F i F F { Q J W F Q F C r Q % Ý quá trình dài nhất có thể đã nhúng công ty bằng ý tưởng O j P (những người đi đầu Q J Q J không phải là một ý tưởng hay 3 Q lý vì CF' Mopper).
- 4- Trình bày CV rõ ràng, dễ hiểu, súc tích
- 5- Các thành viên thu xếp vào AQ Q C, Q u Q Q J P để tổ chức quá trình hình thành và các công việc về n s q m A U

6- Ông B L Q J k Q K ị Q g o a Q thì CV t i Ầ g Anh lu { Q ỹ F n m X W L r Q Ắ g k Q & 9 W I
Vi ết vì nó cho th ể b ị ấ m Ý W n ặ c ể khác.
' ã c L ỹ k \ W U R Q J] c ố k s ắ c ắ a ầ , N ắ a n g B L O G x i n g i ấ t h i Ắ ắ c ắ c b) n 3 m 3 i
& 9 ỹ k F ỹ i Q K J L i - F u ầ n g c ắ c H / n q ắ g t u y Ắ g / Q ỹ k \

M ề U C V 01: CV q ắ g t u y Ắ vào v S r í C ắ n b a Q u a n h O N K i F K K j Q J 9 L H W L Q E p D Q Q N Y Q r ắ ỹ m F y
k i n h n g h i ồ n)

Vietnamese Version



V ị trí: C ắ n b ị Q u a n h ể k h á c h h à n g
Chi nhánh đ ồ t u y ể (nguy ể n v ể ắ 1): Chi nhánh Hà N Ỗ
Chi nhánh nguy ể n v ể ắ 2: & K Ắ i Q K ắ Ắ

THÔNG TIN CÁ NHÂN

+ Ắ Y j W r Q Nguy ể n 7 K Ỉ \$
Gi ớ t í n h : ... Nam 5 N ó
6 Ồ ắ ' 113289040 Ngày c ể : 21/2/2010 1 k L ắ : C A Hà N Ỗ
Ngày sinh: 14/02/1988 1 k L ắ K + j 1 Ỗ
Quê quán:
Đ ắ ắ ắ ắ ắ ắ ắ ắ 6 Ồ Q K j IP / L Q Ồ Q ắ Hà N Ỗ
1 k L ắ ắ ắ ắ ắ ắ 6 Ồ Q K j IP / L Q Ồ Q ắ Hà N Ỗ
Đ ắ ắ ắ ắ ắ ắ 09xx.xxx.xxx Email: mail@gmail.com
/ L Q ắ ắ ắ ắ 1 J ắ É Q ắ ắ J % 4 X D Q ắ ắ ắ ắ 6 7 \ \ \ \ \ \ \

75 ắ 1 + Ừ -2 7 ắ O						
Th i g i a n b u	Th i g i a n k t t h ú c	ng/ o (Bao g m c c p P T T H)	Chuyên ngành	H o	X p l o i	m p h y
2006	2010	H c v i n t à i c h í n h	K t o á n D N	Ch í n h q u y	K h á	7.85
2003	2006			Ph t h o n g	G i i	

O NG NH N, CH NG CH				
Ngo i ng :				
Anh	Ch ng ch	A	B	C
		TOEIC	TOEFL	m: 780)
Ngo i ng khác: Ti ng Pháp.				
Tin h c:	Word	Excel	PowerPoint	Khác (ghi rõ)
o, ch ng ch khác:				
- Khóa h c nghi p v tín d ng ngân hàng t i H c vi n ngân hàng (2008).				
- o nghi p v thanh toán qu c t t i H c vi n ngân hàng (2008).				

.,1+ 1*+,Ê0 /¬0 9,Ê:&%7W ÿ/X W s F{QJ YLOF J/Q ÿk\ QK-W			
	Tên công ty		
nay	Ngân h	khách hàng	- Tr c ti p th , tìm ki m khách hàng m i. Ph ng v n khách hàng, kh a bàn thu th p các thông tin c n thi t. Phát hi n nhu c u c a khách hàng và áp d ng bán chéo s n ph ng các nhu c - Th nh khách hàng: xem xét h hàng cung c p tín, tình hình SXKD tài chính, công n . Th án/d án: tính kh thi, hi u qu , nhu c u v n, m d ng, ngu n tr n và th i h n tr n . nh giá tài s n b o m. Th c hi n th t c

			công ch í Q J Y j ý C tài s b SR S. Trình c có th m quy A phê duy E kho S vay. - Theo dõi h x V k Y D A N K i F K K j Q J O, m h Q n c (g Y l a i) ý h h k ä Giám V i W Y j ý i Q S Q J Q J A hi E Q S K m k Q y J v O c ä Y N K i F K K j Q J A soát xét tình hình ho W Ý g kinh G R D Q i K giấy l M 7 6 Q phát hi E x ã lý s B n r ẽ ro tín d ó g n A ã th Q c ã thi A
tháng 11/2011			- hi n các giao d ch thanh c g i a công ty v i ngân hàng. Th c hi n mua bán ngo i t giao ngay và k h n. - Ki m tra, giám sát các kho n v thu, n p, thanh toán n g i a công ty v i tác; - Phân tích thông tin, s li u k xu t các g i i pháp ph c v yêu c u qu n tr và quy nh kinh t , tài chính c k toán.

Công vi E g ã nh C 5 D Q l a m ... m F K d ít

Lý do ch ã d ít:

- Khách quan: 7 K D U ã y A h U ã hi E t Y
 - Ch ẽ quan: Mu O Q ý ã làm vi E t Y m Ý W P { l a ng M a h m i E chuyên nghi E S Q Q Q J y Y j ý B j Q N
- Q K m 9 L H W L Q E D Q N
- M í F O m k Q J 9 1

THÀNH TÍCH, PH^a 1 7 + l a n g , H O ã 7 Û N G X ã H Û I

PERSONAL INFORMATION

Full name: Nguyen Thi A
 Sex: ...Male 5 Female
 Identification No.: 113289040 Date of issued: 21/2/2010 Place of issued: Ha Noi Police
 Date of birth: 14/02/1988 Place of birth: Ha Noi
 Domicile:
 Permanent address: No.19, Kim Lien Street, Dong Da District, Ha Noi city
 Current address: No.19, Kim Lien Street, Dong Da District, Ha Noi city
 Mobile phone: 09xx.xxx.xxx Email: mail@gmail.com
 Contact when need: Nguyen Trung B Relationship: Brother Phone: 09yy.yyy.yyy

ACADEMIC ARCHIEVEMENTS

Start time	End time	Institution (Include High school degree)	Major	Type of training	Rank	Mark
2006	2010	Academy of Finance	Business account	Regular	Rather	7.85
2003	2006	Ngo Si Lien High school	-	Common	Good	

SHORT-TERM TRAINING COURSE, CERTIFICATIONS

Foreign languages:

English: Certification ..A ..B 5 C 5 TOEIC ...TOEFL ...IELTS (Marks: 780)

Other languages: French.

Computing: Word Excel PowerPoint Other (specify)

Other training course, certifications:

- Credit transactions course at Banking Academy (2008).
- International payment transactions course at Banking Academy (2008).

EXPERIENCED WORKING: (Begin with recent job)

Time	Company name	Position	Main tasks (maximum is 3)
From November	Dong A Joint Stock	Customer relationship	- Directly marketing, seeking new customers. Interviewing

2011 present	to	Commercial bank	staff	customers, surveying areas to collect necessary information. ([SORLWLQJFXV] and apply cross-selling products to meet those demands. - Evaluating the customer: - f Reviewing the legal status, reviewing documents provided by the customer - Evaluating how, reputation, production and business financial situation and debts. - f Evaluating of the plan/project: feasibility, efficiency, capital requirements, intended use, source of repayment and the repayment period. - f Valuating of collateral. Implementing procedures for notarization and registration of security assets. Submitting to authority department for approval loans. - Periodically tracking of F X V W R P H U ¶ V O R debt (<i>principal and interest</i>). Monitoring and evaluating implementation of the borrowing plan. Periodically reviewing the situation of business activities, revaluating the collateral to detect early credit risks and amending if
-----------------	----	-----------------	-------	---

			necessary.
From October 2010 to November 2011	XYZ Vietnam Company	Accountant	- Doing domestic payment transactions between the company and the bank. Implementating of foreign exchange spot and forward. - Inspecting and supervising of revenues, expenditures, obligations collection, debt settlement between the company and its partners; - Analysing of information, accounting data; advise and suggest solutions for the requirements of management and economic decisions, financial accounting units.

Most recent job: 5 I am working ...I stopped working

Reason of quitting:

- Subjectly: Change in current liveplace
- Ch ế quan: I desire to do in a profesional, dynamic and solidarity such as Vietinbank

Salary level: **8.000.000 VND**

ARCHIEVEMENT, REWARDS, SOCIAL ACTIVITIES	Year
Reached title good pupil in marth subject of Ha Noi city	2005

FAMILY INFORMATION (Your mother and farther, Parents, Brothers, Sisters, Wife, Husband)					
No.	Full name	Relation	Birthyear	Career	Live place (Provine, city)
1	Nguyen Van Quy	Farther	1958	Engineer	Ha Noi
2	Phung Thi Kim Ngoc	Mother	1958	Teacher	Ha Noi
3	Nguyan Van Quyet	Brother	1985	Bachelor	Ha Noi

REFERENCE INFORMATION				
No.	Full name	Relation	Position/Working place	Contact phone/email

1	Tran Van Nhon	Co-worked	Accountant at XYZ Viet Nam Company	098a.aaa.aaa
2	Le Dieu Linh	Co-worked	Customer relationship officer - Dongabank	098b.bbb.bbb

OTHER REFERENCE INFORMATION

1. What channels do you know about our recruitment information?

Vietinbank.vn

Vietnamworks.com

Other website

Friends

Báo chí

Others (in specify)

2. Starting salary level which I desire at Vietinbank? **5.000.000 VND**

I promise all information supplied above is exactly and fullfill.

Ha Noi, day 23 month 06 year 2012

Signature

Mẫu CV2: CV ứng tuyển vào vị trí Kế Toán Nghiệp Vụ ACB 2012 (phóng viên - Oj) *Quản lý kinh nghiệm* *on g*
O - Quyển (c)

Vietnamese Version

1 * 1 + 1 * 7 + 1 * 0, & 0 3 + 1 È & + 1 8

ASIA COMMERCIAL BANK (ACB)

442 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP.HCM

acbhr@acb.com.vn



/ é / Î & + ì 1 * 9, Ç 1

Chức danh dự tuyển:	1. Tín dụng	2. Hỗ trợ tín dụng	« « « « « « « «
C mong mu n:	1. Hà Nội		
Loại hình dự tuyển:	Toàn thời gian	Cộng tác viên	Thu nhập mong mu n: Thỏa thuận

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Họ và tên: Phạm Quốc + m Q J		Lưu ý: 09xx.xxx.xxx	Email: hungpham@gmail.com
Ngày sinh: 09/08/1988 Hà Nam	Giới tính: Nam	Chiều cao: 1m70 Cân nặng: 58Kg	Số CMND: 1680yyyyy p: CA.Hà Nam Ngày cấp: 12/03/2010
a) Chức vụ: ng Ki t, Lê H ng Phong, Ph Lý, Hà Nam			
a) Chức vụ liên lạc: SN 2, ngõ 336, Ngụ n Trãi, Thanh Xuân, Hà N i			
Sở thích cá nhân: ch			
K ho ch phát tri n ngh nghi i?			
- M c tiêu ng n h Thích nghi v i công vi i ACB v trí Nhân viên Tín d ng. Tham gia sôi n i các ho thao t i ACB. N m b t và tuân th quy trình, quy ch tín d i quy t i ACB. - M c tiêu trung h y Q Q Phát tri C Q N K i F K K j Q h o F i C r t h C m a c p trên giao phó. Qu s lý, xây d ã Q J F k d m m c khách hàng cho vay, b s lãnh, th c hi h thanh toán qu ã t ã n h k ã y i Q K J L i Y j i W n k m d e F y t t C n thi Q r ã ro tín d ęg c ã danh m c mình qu s lý. Bán chéo s s ph - P Y j W Q J F m á n g t t C K X lý n h t h à n h c á c ch Í t i u m a c p trên y ã. - M c tiêu dài h a): Tr thành Ki m soát sau tín d ng ho c v trí qu n lý u n cá nhân vào thành công c ng tr thành ngân hàng bán l ng khách hàng cá nhân và doanh nghi p v a và nh u t i Vi t Nam.			
Anh/Ch bi c nhu c u tuy n d ng c a ACB thông qua: Trang web ACB B n bè gi i thi u Qu ng cáo tuy n d ng trên báo Trang web vi c làm (xin ghi rõ): www.vnba.org.vn - Hi p h i ngân hàng Vi t Nam			
Anh/Ch ng tham d thi tuy n/ph ng v n t i ACB?		Có, vào th	Ch
		Không	

1 P b 3t y 4u	1 P k 5A thúc	7 r Q V 6 H m J K L U 4 n Q 5 h 6 ư g Q 7 ừ (ngoài)	Chuyên ngành	Lo 7 L K u Q K t 8 o (chính quy, t 9 i ch 10 ợ, chuyên tu,...)	X 11 12 lo 13 14/ H 15 16
ng					

2003	2006	7 Trường THPT chuyên Hà Nam	-	Phổ thông	Khá
Điểm thi					
2006	2010	Học viên Tài chính	Tài chính - Ngân hàng	Chính quy	Khá

o khác (Nếu là b 9ng IELTS, TOEFL ho 3 TOEIC, vui lòng cho bi 6s Y3 K)

Th ấ gian	Tên khóa h ã/ Ch íng ch Í	7 U m á Q J ý j R W Ỗ R	1 k L F ©

.,1+ 1*+,Ê0 /-0 Ê&&{QJ YLËF KLËQ W¥L NÇ WUmßF

T i: Tháng 4/2010 Á: Hi ã nay	Công ty CP Ch ng khoán ABC	Ch c v : Nhân viên môi gi i
C trên tr ắc ti Á: Mr. Nguy ã Hùng Th ng 7 O L r 0904.444.444 Email: thanghung@abc.vn		Thu nh p kh m: 4.000.000
Các trách nhi c: Trách nhi m công vi c: - Th nh thông tin th ng v c phi u, trái phi u chính ph . - Th c hi n phân tích ngành, làm báo cáo phân tích mã c phi nh k (tu c: - Gi i nhì C u lông Tu i Hi p h i Doanh nghi p v a và nh TP Hà N i - t lo i Gi i Khoá h c Nghi p v Môi gi i ch ng khoán n nghi p v M		Thu nh p cu i cùng/hi n t i: Lý do ngh vi c: - Công vi c hi n t i không phù h p v c chuyên môn. - Hi u qu công vi c không cao.

Anh/Chị F y ng ý ACB liên h F { Q J W \ Q xác minh lý 5 ng ý K { Q J ng ý l ch:		
T : n:	Công ty:	Ch c v :
C p trên tr c ti p: c: Email:		Thu nh p kh m:
Các trách nhi c:		Thu nh p cu i cùng/hi n t i:
		Lý do ngh Ívi E:
Anh/Ch ng ý ACB liên h xác minh lý ng ý ng ý l ch:		
T : n:	Công ty:	Ch c v :
C p trên tr c ti p: c: Email:		Thu nh p kh m:
Các trách nhi c:		Thu nh p cu i cùng/hi n t i:
		Lý do ngh vi c:
Anh/Ch ng ý ACB liên h xác minh lý ng ý Không ng ý l ch:		

Quan h E	H ã và tên	k Q ã không tác
B	Ph	B o Song T Tây, Huy ng Sa
M	Nguy n Th B	ng THPT Chuyên Hà Nam
Em gái	Ph	H ng ti u h c Minh Khai

THÔNG TIN THAM KH *O

Anh/Ch <i>ĩFy ỹDQJ Oj NKãAKBKjQJ</i>	5 Có	...Không
Anh/Ch c t i ACB?	Có	Không
N u có, vui lòng cho bi và m i quan h :	<i>(Không có)</i>	

B ÝQ E q ã Q l i n c ẽ a A n h / C h l i h i Ę Q y D Q J O ẽ j h o Y ẽ t U ẽ h i c t ả i c h i n h t ứ n d ẻ g k h ỏ c ?
 (Không có)

H Ñ và tên: 1 k L F { Q J W i F Ch íc danh: L Ē tho ¥: Email: M Ő quan h Ē	H Ñ và tên: 1 k L F { Q J W i F Ch íc danh: L Ē tho ¥: Email: M Ő quan h Ē
---	---

i tham kh ợp (không ph +L Q đ ư ợc nhân) bi ến đ ổi v ề ấ n thân, quá trình h ể t ạo làm vi ệ c ủa Anh/Ch ị

H Ñ và tên: Nguy ́EQ 3 K ʘ	H Ñ và tên: /r /D Q +m k Q J
1 k L F {Q C Công ty TNHH XYZ	1 k L F {Q C Công ty B \$ hi m A
L ẽ tho ¥: 09aa.aaa.aaa	L ẽ tho ¥: 09bb.bbb.bbb
Email: datnp@yahoo.com.vn	Email: lanhuong8810@gmail.com

Y j ỹ ~ Q 1 h Y và ch ỉ trách nhi ệm v ề các thông tin trên.

ì ng viên (ký và ghi rõ h Uên)

Pham Quoc Hung

Ngày 21/03/2012

Ph m Qu

English Version

ASIA COMMERCIAL BANK (ACB)

No. 442 Nguyen Thi Minh Khai Street, 3 District, Ho Chi Minh City

acbhr@acb.com.vn



APPLICANT CIRCUMULATE VITAE

Applied position:	1. Creditor	2. Bank Teller
Desired working place:	1. Ha Noi	
Type of applying:	Full time	Part time
		Preferred salary: Agreement

PERSONAL INFORMATION

Full name: Pham Quoc Hung		Mobile phone: 09xx.xxx.xxx	Email: hungpham@gmail.com
Birthdate: 09/08/1988 Birthplace: Hà Nam	Sex: Nam	Height: 1m70 Weight: 58Kg	ID No.: 1680yyyyy Place issued: Ha Nam Police Date issued: 12/03/2010
Permanent address: No. 232, Ly Thuong Kiet Street, Le Hong Phong Ward, Phu Ly District, Ha Nam Province			
Contact place: No. 2, 336 Lane, Nguyen Trai Street, Thanh Xuan District, Ha Noi City			
Personal Hobbies: Football, Badminton, Swimming and go travelling			
Career development plan within 03 years? - Short-term objectives (1 year): Adapt work and cultural environment in place at ACB Credit staff. Join the cultural exchange activities lively, the sport event in ACB. Capture and compliance procedures and regulations as well as credit rules in the ACB. - Medium-term objectives (2 years): Develop of customer bases according to specific strategies that superior delegate. Management, building customer portfolio structure loans, guarantees performance TTQT, periodically review and change the portfolio to minimize the credit risk of the portfolio they manage. Cross-selling products and increase funding to fulfill the criteria set out by supervisor. - Long-term objectives (3 years and beyond): Become the credit control or higher management positions, personally contribute to the success of the ACB on the way to become the retail banking (customer-oriented individuals and small and medium enterprises) leading in Vietnam.			
You knows the needs of the bank employers through: Introduced by friend Recruitment Advertising in newspapers Job site (please specify): www.vnba.org.vn - Vietnam Banks Association			

Have you ever attended examination/interview at ACB? ... < H V W L P H « « 3 R V L W L
5 No

QUALIFICATIONS

Starting year	Ending year	Name of school (specify country if studying abroad)	Major	Type of training (formal, in-service, special training, ...)	Level of achievement
Colleges and the lower					
2003	2006	Secondary School in Ha Nam	-	Common	Rather
University and the higher					
2006	2010	Academy of finance	Banking - Finance	Formal	Rather

Other training courses (If you have IELTS, TOEFL or TOEIC certification, please indicate the score)

Time	Name of course / certification	Training school / Place issued

WORK EXPERIENCE (Current work as first)

From: April 2010 To: Now	ABC Securities Joint stock Company	Position: Broker staff
Directly supervisor: Mr. Nguyen Hung Thang Contact phone: 090z.zzz.zzz Email: thanghung@abc.vn		Starting salary: 4.000.000 VND

The responsibilities and accomplishments achieved: ¾ Responsibility for the job: - Evaluation of information about stock markets, government bonds. - Perform industry analysis, reporting analysis shares periodically (weekly, monthly, quarterly, semi-annual, annual). ¾ Achievements: - Second Prize Badminton - Week to communicate with the Association of Small and Medium Enterprises of Hanoi - Excellent marks - Course Brokerage Business by JSC Training and Consulting business M		Final salary / Current salary: 6.500.000 VND
		Reason of leaving: - Current work is inconsistent with professional capabilities. - Working efficiency is not high.
Do you agree to contact this company to verify your profile: Agree Do not agree		
From:	Company:	Position:
To:		
Directly supervisor: Contact phone: Email:		Starting salary:
The responsibilities and accomplishments achieved:		Final salary / Current salary: Reason of leaving:
Do you agree to contact this company to verify your profile: Agree Do not agree		
From:	Company:	Position:
To:		
Directly supervisor: Contact phone: Email:		Starting salary:
The responsibilities and accomplishments achieved:		Final salary / Current salary: Reason of leaving:
Do you agree to contact this company to verify your profile: Agree Do not agree		

FAMILY INFORMATION

Relationship	Full name	Working Institution
Father	Pham Van A	Soldier at Song Tu Tay, Truong Sa Island District
Mother	Nguyen Thi B	Marth teacher at Secondary School Ha Nam Professional
Young sister	Pham Huong C	Pupil at Elementary School Minh Khai

REFERENCE INFORMATION

Are you being a customer of ACB?	5 Yes	...No
Do you have any acquainted person who working at ACB?	Yes	No
If any, please supply name, department and the relationship:	(No)	

Do your friends, your relatives are currently working for the other financial institution? *(No)*

Full name:	Full name:
Working place:	Working place:
Position:	Position:
Mobile phone: Email:	Mobile phone: Email:
Relationship:	Relationship:

Two reference persons (not relatives) know about yourself, your learning and working history.

Full name: Mr.Nguyen Phu Dat	Full name: Ms.Le Lan Huong
Working place: XYZ Limited Company	Working place: A Insurance Company
Mobile phone: 09aa.aaa.aaa	Mobile phone: 09bb.bbb.bbb
Email: datnp@yahoo.com.vn	Email: lanhuong8810@gmail.com

I confirm that all the above information is complete and correct and have responsible for the information above.

Applicant (Signature and Full name)

Pham Quoc Hung

Dated 21/03/2012

Pham Quoc Hung

M @U CV3: CV ứng tuyển vào vị trí Giao dịch viên tại Seabank 2012 (png viên là sinh viên mới tốt nghiệp)

Vietnamese Version

1. THÔNG TIN TÀI LIỆU



	MS01
-	
Ngày 27/04/2012	

THÔNG TIN CÁ NHÂN		
+ Mã Yj ÿ LE Lan	Tên: 3 K ñ i Q J	Ngày sinh: 11-10-1988
1 k L V L Q K + Q J % u Q K 4 X Õ F W ð L ð W 1 D P * L ß L W t Q K		
1923456780	1 J j \ F © 20/10/2005	1 k L F © S Binh
-mail: lelanphuong@yahoo.com		
09xx.xxx.xxx	043.xxx.xxxx	-
nhân:	1m 60	52 Kg
Tính cách:		thao yêu thích:
:		
-		
-		

7 + Đ 1 * 7, 1 *, \$ 1 & K x Q J 9 c & R Q & K D P ½ y c \$ Q K F

+ Ñ Yj WrQ	4XDQ	1 P VL	1JKẢ QJKL	kQ Yİ F{ WiF KÑF
Lê		1956		
		1964	Giáo viên	
	Em trai	1990	Sinh viên	

75Î1+ Û +Đ& 9`Tĩ 377+				
			Chuyên ngành	
- 2010		Chính quy		
- 2006			-	
-				
-				
-				

75Î1+ Û 1*2□, 1*ò					
	Nghe	Nói			
	-	-	-	-	-
Trung	Khá	Khá	Khá	Khá	Khá
Khác	-	-	-	-	-

.+ 1 1* 6đ 'è1* 0È< 9, 7Ë1#LËW Nr SK«Q PÂP Pi\ WtQK \$Q					
trình		Khá	Trung bình		
MS Word					
MS Excel					
MS PowerPoint					
Khác	-				-

QUÁ TRÌNH CÔNG TÁC %³W ÿ«X Wİ F{QJ YLËF KLËQ W¥	
Tên Công ty:	-

	W K R
-	-
u: -	-
-	-
-	-
-	-
-	-
1 K L Ě P Y é F K t Q K F è D F { Q J Y L Ě F K L Ě Q W ¥ L K R » F W U m ß F N K L Q J	
\$ Q K & K Ĭ F y J L © \ W á O L r Q T X D Q Q j R ÿ Ç W K D P N K § R N K { Q J + q	Có/Không
Tên Công ty: -	-
-	-
-	-
-	-
9 Ĭ W U t O ~ F U á L - & { Q J W \	
Th X Q K ± S K j Q J W K i Q J - V D X N K L W U ĩ	
/ ê G R P X Ö Q Q J K Ĭ Y L Ě F	
1 K L Ě P Y é F K t Q K	
\$ Q K & K Ĭ F y J L © \ W á O L r Q T X D Q Q j R ÿ Ç W K D P N K § R N K { Q J + q	Có/Không
Q K L Ě P "	
Tên Công ty: -	-
-	-
-	-
-	-
-	-

7 K X Q K ± S K j Q J W K - W K
-
Có/Không

& È & & Æ 8 + Ò , . + È &			
Báo chí		Kênh khác	
; L Q Y X L O z Q J F K R E L ã W O ê G R Y u V D R \$ Q K F K Ì P X Õ Q O j P Y L Ë I 6 H \$ % D Q N Q 9 P W U R Q J 7 2 3 Q J k Q K j Q J 7 0 & 3 O c Q Q K - W 9 L O W 1 D			
\$ Q K F K Ì F y E © W N ä Q J m á L W K k Q K D \ E ¥ Q E q Q j R ÿ D O J O j P Y L Ë I nay không? Không			
- - Phòng/CN: - -		- - Phòng/CN: - -	
Không			
- - Ngân hàng: - Phòng/CN: - -		- - Ngân hàng: - Phòng/CN: - -	
		-	0912.xxx.xxx

Ngày xx

English Version**JOB APPLICATION**

POSITION APPLIED	
Applied Position: Bank Teller	Application No.: MS01
Other Position (if any):	Preferred work location: Ha Noi
Can start working on: 27/04/2012	Preferred salary: To agree

PERSONAL INFORMATION		
Last name: Le Lan	First name: Phuong	Birthdate: 11-10-1988
Birthplace: Quang Binh	Nationality:	Gender: Female
ID No.: 1923456780	Date issued:	Place issued: Quang Binh Police
Permanent address: Ba Don, Quang Trach, Quang Binh Province		
Contact address: Ha Noi City		
E-mail: lelanphuong@yahoo.com		
Mobile phone: 09xx.xxx.xxx	Home phone: 043.yyy.yyyy	Work phone: -
Marital status: Single	Height: 1m 60	Weight: 52 Kg

Personality: <i>Disciplined</i>	Hobbies: <i>Exchange, make friends</i>	Sports of interest: <i>Swimming, Dancing</i>
- <i>There are gifted in visual and performing arts (dance, theater)</i> - <i>Winner of the Golden voice of National Economics University in 2010</i>		

FAMILY INFORMATION (Spouse, Offsprings, Parents, Brothers and Sisters)				
Full name	Relation	Year of birth	Occupation	Institution
<i>Le Trong A</i>	<i>Father</i>	<i>1956</i>	<i>Soldier</i>	<i>General political</i>
<i>Nguyen Thu B</i>	<i>Mother</i>	<i>1964</i>	<i>Teacher</i>	<i>Quang Minh Secondary School</i>
<i>Le Trong C</i>	<i>Young brother</i>	<i>1990</i>	<i>Student</i>	<i>Water resources University</i>

ACADEMIC ACHIEVEMENTS (High school and above)				
Time	Institution	Type of training	Major	Level of achievement
<i>From 2006 - 2010</i>	<i>National Economics University</i>	<i>Regular</i>	<i>External economic relation</i>	<i>Good</i>
<i>From 2003 - 2006</i>	<i>Quang Binh Professional Secondary school</i>	<i>Common</i>	<i>-</i>	<i>Good</i>
Other professional certificates: - <i>IELTS 7.5 Certification</i> - <i>Microsoft office B Certification</i> - <i>Bank accounting transaction 2010, Banking Academy Certification</i>				

FOREIGN LANGUAGES					
Name	Proficiency (Excellent, Good, Average, Weak)				Certificate
	Listening	Speaking	Reading	Writing	
English	<i>Good</i>	<i>Good</i>	<i>Good</i>	<i>Good</i>	<i>Good</i>
French	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Chinese	<i>Rather</i>	<i>Rather</i>	<i>Rather</i>	<i>Rather</i>	<i>Rather</i>
Other	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

COMPUTER LITERACY (List of your proficient programs)		
Name	Level of proficiency	Certificate

	Good	Rather	Medium	Weak	
MS Word	<i>Good</i>				<i>Good</i>
MS Excel	<i>Good</i>				<i>Good</i>
MS PowerPoint	<i>Good</i>				<i>Good</i>
Other	-				-

WORK EXPERIENCE (Starting from the most recent employment)			
Name of Company:	-	Phone number:	-
Company Address:	-		
Work period from:	-	to:	-
Starting position:	-		
Current position/position before leave:	-		
Direct superior:	-		
Monthly income after tax:	-		
Reason for leaving:	-		
Main responsibilities of position:			
Can you provide any reference documents (Contract, Assignment Letter)?			Yes/No
Previous company (if any)			
Name of Company:	-	Phone number:	-
Company Address:	-		
Work period from:	-	to:	-
Starting position:	-		
Current position/position before leave:	-		
Monthly income after tax:	-		
Reason for leaving:	-		
Main responsibilities of position:			
Can you provide any reference documents (Contract, Assignment Letter)?			Yes/No
Previous company (if any)			
Name of Company:		Phone number:	
Company Address:			

Address:	
Work period from:	- to: -
Starting position:	-
Current position/position before leave:	-
Monthly income after tax:	-
Reason for leaving:	-
Main responsibilities of position:	
Can you provide any reference documents (Contract, Assignment Letter)?	
Yes/No	

OTHER INFORMATION	
How did you know about SeABank employment information?	
Newspaper	Friends website Other channels
Please provide the reason why you want to work for SeABank: <i>SeABank is on TOPTEN The biggest Commercial bank in Viet Nam. They have strategy and mission to strive to become Group of Finance and Bank in Vietnam, with outstanding values reputation, brand and quality products and services. I always want to contribute to the development of SeABank. Culture and working environment in the bank is the driving force urged me applying.</i>	
Do you know any people at SeABank? No	
If Yes, please specify:	
Full name: - Position: - Office/Branch: - Relation: -	Full name: - Position: - Office/Branch: - Relation: -
Do you know any people working in other banks, financial / credit institutions in Vietnam? No	
If Yes, please specify:	
Full name: - Position: - Bank: - Office/Branch: - Relation: -	Full name: - Position: - Bank: - Office/Branch: - Relation: -
Please provide the contact information of at least two references (without any family relationship)	
Reference	Position Institution Contact

			number
Hoang Quynh Mai	Peer	-	0912.zzz.zzz

I confirm that all the above information is correct. I hereby accept the bank to perform investigations on all of the information provided in the application, and shall prosecute no claims at the previous work places / training institutions or references during the course of investigation.

Day month year 2012

Applicant
(Signature and Full name)

Chapter 2: How to write a Cover Letter

Trong h×V k [L Ề Y k Q [L Ề Q Ầ Y W Y Ê N K giúp b Ỡ có th Ặ G j Q K c Ỡ n tình c ầ nhà tuy Ỡ d ể g và chi Ầ th ³ Q J F i F Ỡ th Ỡ c Y Q K W U D Ỡ K Ỡ t F Ỡ D F k Q [L Ề Q Ầ Y L N K k Ỡ Ỡ m s ỗ t Ỡ m Ỡ c Ỡ D Q Ầ m Ỡ, b Ỡ Q Ỡ Ỡ g ch Ỡ n Ỡ sao chép chi Ầ l Ỡ mà ph Ỡ th Ỡ Ỡ s ỗ d Ỡ n tâm huy Ầ W F K R O i Ỡ y k Q F i W t Q Ỡ k Ỡ K R Ỡ i Q Ỡ y Ỡ Q Ỡ Ỡ g Q Ỡ L W G m k P W U R Q J O z Q J Ầ L Ỡ. Nhi Ầ ngân hàng còn yêu c ầ h×V k S L K F y k Q Ỡ l Ỡ Q Ầ t Ỡ y l Ỡ m mu Ỡ Ỡ xem ³ Q p W Ỡ F Ỡ W Q Ỡ L Ỡ j S K i Q Ỡ y R i Q Ỡ W Ỡ t Ỡ Q Ỡ K Ỡ g F Ỡ i Ỡ K F

I. Yêu c ầ «X Ỡ v Ỡ L k Q [L Ề Q Y L

™ Trình bày trên gi Ỡ A4 và ch Ỡ trên m Ỡ m Ỡ c ầ t ầ g i Ỡ.

™ . K { Q J Ỡ y m Ỡ sai d Ỡ ho Ỡ sai chính t Ỡ §

™ N Ầ X Ỡ y k Q [L Ề Q Ỡ Y Q K P i \ S W K Ỡ g m Ỡ m Ỡ Y k i Ỡ font và c ầ ch Ỡ á Mu Ỡ Ỡ nh Ỡ m Ỡ h t Ỡ nào b Ỡ Ỡ nên g Ỡ h ch Ỡ n ho Ỡ in nghi Ỡ ng t Ỡ Ỡ y y

™ M Ỡ N Ỡ ch Ỡ ó F i L Ỡ X Ỡ W L Ỡ p Ỡ S Ỡ y i Ầ hoa.

™ k Q [L Ề Y Q Ỡ Q Ỡ g Ỡ m Ỡ Ỡ cho Cá nhân ho Ỡ Phòng Tuy Ỡ d ể g / Phòng Nhân s ỗ c ầ ngân hàng (công ty).

™ N Ỡ L G X Q J Ỡ y k Ỡ ph Ỡ S Ỡ Q Ỡ y Ỡ L Ỡ g W Ỡ k v Ỡ Q Ỡ Ỡ P j Q J k Q K j Q J F { Q J W \ Ỡ y D quan tâm t Ỡ (t Ỡ t Ỡ nghi Ỡ n b) n c / n xem k Ỡ y Ỡ c / u c o D Q J k Q K j Q J > F Ỡ Q Ỡ v Ỡ m Ỡ @ W U Ỡ ã

i t Ớỡ s ỗquan tâm, t ỗhào và trách nhi ỗn c ỗb ỗv ỗ công
vì ỗ ỗng tuy ỗb ỗng lòng chân thành và h ỗp tác.

II. N Ýdung c ẽD k Q [I ẽQ Y L

. K L W K nế đ ả ĐYQY ã tay nhà tuy ậ d ếng, b Ỡ s Á không hi ỉn di EQ VcUm h NỹCgi B
thi ỉn v Ẩmnh. Vì v Ỡ, b Ỡ c ầ dùng nh ớng t ỉ ³ Ỡ giá nh CW ´Cgi B thi ỉn v Ẩ S Q W K k Q F Ê Q J
Q K móngGá tr Ỉc ầ b ỠQ Ggây @ Wgnv B nhà tuy ậ d ếng.

N Ýdung c ẽD k Q [ÌĚQ »N ĐÓ 5 ph «Q F K t Q K V D X ÿ k \

1. **Ph  n m      :** B  n h y vi  m     Ph  n m     th     Q  n
2. **Ph  n th     hai:** M  t  th n ng c ng c  b  

[illegible]

3. **Phản thí ba:** Nêu b ± nh óQ J W K j Q K F {õQcJm Q YQ JmU m k \

Thư hút sỡ chú ý c ã nhà tuy cũ d ãng, b ỹ nên th Chi h ít nh Ơm Ý thành công âm Ủ
v I W U BFWYkmN Hấy nh ß dùng con s Ōy Chêu b t nh óng thành qu §

- #### 4. Ph  n th  i W  n Chi  n s   quan t m c   b   Q     v   tr  d   tuy  n

Hãy th ̣i h ̣i b ̣i h ̣i r ̣i © W ̣i T X D ̣i Q v ̣i W ̣i k ̣i P ̣i ̣i t ̣i y ̣i A ̣i và lu ̣n s ̣i Q ̣i V j Q ̣i t ̣i d ̣i h ̣i U ̣i p ̣i h ̣i ̣i g ̣i v ̣i ̣i v ̣i ß nh ̣i tuy ̣i c ̣i d ̣i g ̣i vào th ̣i á L ̣i m ̣i p ̣i h ̣i q ̣i nh ̣i ©

5. **Phản ứng:** Bền nên nhấc SP k Q Q K G W U ý m G á Q K I W K m [L Q
viết c b y

III. Các m⁻X k Q [L $\bar{Q}$ Y L

1. $M^{-u} 1$

kQ [L Q̃ c̃ YLí QJ YLrQ ÿm Fy ĩn ĩā Q̃ ĩ
WU t W ĩn kQJ W

Vietnamese Version (Sample 1)



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

c l p T do H nh phúc

-----o0o-----

j 1 ; , 1 9 ẾC

Kính g ãL %ĐQJL i P ỒNgân hàng TMCP X

Đ Q 3/4 7U Ầng phòng hành chính nhân s ỗ

7 { L W r/Q 3Đ ậ ã QĐQ

Sinh ngày : 10/10/1986

4 X rT XQi Đ7 Ỉ - Yên L Ề - 9 - Q KK -3F

Hi Ề ất Ề S Ồ - 3K m k Q Đ ỒĐ Đ Hà N Ý

7 U Q Ếchuyên môn: C ãnhân kinh t Ầ H Ề vi Ề Ngân hàng

7 { lý ậ bi ẦT Ế QJkQKj Q ỹ ĐĐ Fy Q KFK tuy Đ d ớg v ỉtrí K Ầoán giao d ềh qua thông WQJy Q JM Đ trên website www.abcbank.com.vn. Tôi r ỒVP R QJY ậ h ậ tác làm vi Ề F Q J Ế QJkQKj QJ W ỹLiQ KIL iĐcao nh ớg giá tr Ỉ P j QJkQKj QJ ỹ nP ĐQ Ỡ cho khách hàng và trên h ẦVO QJkQKj QJ ỹ ĐĐ WR ỹ ẦX N L ỀĐQH ớg ai mu Ồ tìm ki Ầ m ÝWFK KÝ ngh Ầghĩ Ề h ậ d ỀQK Q WFKW KKIF k QJ W KÝ-K k Q { LY Ầ Ỡ k QJ ỠJ ẦLy Ầ quý ngân hàng nh ậP Ỡ ầ cho chính mình vào v ỉtrí k Ầoán giao d ỀFK P QkQ QJ ỹ QJ F ậ tuy Đ.

7 { ỀỀ QJY Ầ ẦLN Đ W R Ỡ ỹ k QJ Ỡ P Ý b Ỡ lý l ềh miêu t Ầm Ầthông tin cá nhân c ầ tôi và nh ớg kinh nghi Ềm mà tôi t ầg tr ẦLFỀ Q Q KQ ỠQ JuP Q Ỡ ỹ n ậ h Ầ. V ẦL Q P kinh nghi ỀP W U ĐQ Ỡ Ỡ k Ầoán doanh nghi Ề, tôi n ầm r Ồr ồ m Ầthông tin c ầ thi Ầ W U ĐQ Ỡ Ỡ Y ầ.

Tôi mong mu Ồ có FK KÝ phát tri Đ nhi ẦXK k QĐDW U ĐQ Ỡ Ỡ FQ \ Ỡ có th Ỡ ầ Úr Ỡ cho FK t QFKQ KW U ĐQ Ỡ Ỡ ngh Ầghĩ ỀSP j W ỹLnFK Ỡ W ỹLnW K ĐLPĐ Ầ m ÝWN K ỹĐP t Ỡ 6 tháng v ẦQu Ỡ lý tài chính doanh nghi Ề. K Ầqu Ỡc ầ khóa h Ầ v ỉ DTX Đ Ỡ W ỹLnQ QJ cao kinh nghi Ềm và chuyên môn c ỀĐP Q KW U ĐQ Ỡ Ỡ này v Ầ nh ớg lý thuy Ầm Ầ nh Ồ v ẦQu Ỡ lý tài chính.

Vui lòng liên h Ềv ẦLW QĐ N K Ỡ QJ F Ầ th Ỡ thu ầ ti Ề nh Ồ và n Ầ có b Ồkì yêu c ầ nào v Ầthông tin, xin hãy cho tôi bi Ầ Ỡ Ỡ Ỡ có th Ỡ ầg c Ỡ k Ỡ th ầ cho quý ngân hàng. Tôi [L Q ậ phép g Ầ Ỡ Ỡ cho quý ngân hàng vào tu «QVĐY Ỡ Ỡ Ầ Ý s Ồthông tin trong v ỉtrí P j W { L Ỡ ĐQ W k P

7{L [LQ FKKQ WKjQK FiP ỠQ

Hà N

i vi

(Ký tên)

Lê 3 K m k Q J / D Q

Cover letter of an experienced person in the same position

English Version (Sample 1)



SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

Independence Freedom Happiness

----- O0o -----

COVER LETTER

To: Board of Directors Bank X

Mr / Mrs Supervisor of The personnel department

My name is: Le Phuong Lan

Birthdat: 10/10/1986

Hometown: Van Tien - Yen Lac - Vinh Phuc

Contact address: No.4, Phuong Mai St., Dong Da Dist., Hanoi

Qualifications: Bachelor of Economics, Banking Academy

I know that your bank is having demand to recruit personnel at Transaction accounting position through information on website www.abcbank.com.vn. I look forward to working together with your bank, I appreciate the value that the bank gave customers and above all, banks are facilitating those who want to find a job opportunity career more attractive, more challenging and more interesting. I wrote this application sent to your nominated bank to position them on accounting transactions that banks are seeking.

I have also enclosed herewith the resume describing all my personal information and the experiences I've had as well as what I have learned. With 3 years experience in the field of business accounting, I know very well all the information needed in this area.

I hope to have the opportunity to develop much more in this area. To be able to support myself in the career field that I chose, I was part of learning a six-month training course on management of corporate finance. The result of the recent course that I have advanced experience and his expertise in this area with the latest theories about financial management.

Please contact me as soon as if you felt most convenient, and if you have any request for information, please let me know so I can promptly provide to your bank. I would like to ask

for permission to call to your bank next week to ask about some information in the position
ZKHUH , ¶ P FRQFHUQH G

I sincerely thank you!

Hanoi, date 25 month 02 year 2012

Applicant

(Signature)

Le Phuong Lan

2. $M_{\bar{u}2}$

Q K m Q J l r Q y m F y m l

Vietnamese Version (Sample 2)



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

T NAM

cl p T do H nh phúc

-----o0o-----

$$j = 1, \dots, 9, \hat{\mathbb{C}}$$

Kính gửi: Ngân hàng TMCP C

Phòng Hành chính nhân sự

Tôi tên là: Hoàng Lê Thanh Hoa

Sinh ngày: 07/04/1987

Quê quán: Thi Ẽ X { 7 Kđá, Ẽ Thanh Hoá

Hi ãt ¥ L 1 K j Q J } 3t,KThaklQJuânLHã N Ý

7 U u Q Khuyến môn: C ãnhân kinh t Ầ Ỡ h Ỡ Kinh t Ầ qu Ỡ dân, t Ỡ nghi Ỡ khóa 2009.

7 { L ỹ mĩ ỹ W T X ê Q J k Q K j Q J ỹ Đ ỹ Q đ ỹ ỹ Q đ ỹ K M: Nhân viên Thanh toán
qu c t c r t phù h p v i kh m làm vi c c a tôi qua

m vi c t i Công ty CP xu t nh p kh m so n th o các h p

ng ngo p b ch ng t , m ng, th c hi n chuy n ti n, nh thu, tì

hi u lu t pháp và các t i qu c t .

Tôi vi c th o lu n v i quý ông/bà v

I wrote this application and wish your bank would kindly give me an opportunity to discuss about work and to learn more about what I have stated in your resume.

We hope that will soon get feedback from your bank, any contact of the interview schedule or information about this application, please contact: Tel: 09xx.xxx.xxx - Email: nhanhtha@gmail.com

I extend my sincere thanks and appreciation!

Hanoi, date 11 month 11 year 2011

Applicant

(Signature)

Hoang Le Thanh Hoa

3. Mẫu 3

Vietnamese Version (Sample 3)

k Q [L ề C] L í Q J Y L r Q F K m D F ỉ n N L



- -
.....

QK¥\ E p Q X Y j i R Fy WLQK WK«Q ý R j Q NÃW KzD ý x Q
YLĚF WURQJ P{L WUmáQJ Fy iS OõF FDR k\ FKtQ
TXD TXi WUuQK KÑF W±S UqQ OX\ĚQ Wĩ WUmßF ý Æ

7{L WLQ UµQJ PuQK Fy xW K Ç X ý P \$ T Q Æ y m k Q K j Q J ý m l
ý RDQ FK©S K j Q K Q J K L r P F K Í Q K P Ñ L T X L ý Ĩ Q K F ě D
ý m ç F S K k Q F { Q J

0ÑL O L r Q K Ě Y Å O Ĩ F K S K Ó Q J Y © Q K D \ W K { Q J W L Q
T X D Ě Q y W K R ¥ L [[[[[[[

; L Q F K k Q W K j Q K F i P k Q T X Æ g a u k e Q x K j Q V k y Æ i ! G j Q K W k

Hà N

i vi

(Ký tên)

English Version (Sample 3)

Cover letter of an unexperienced person



SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

Independence - Freedom Happiness

.....

COVER LETTER

To: Personel Department of Vietnam Joint stock Commercial Bank for Industry and Trade
Hanoi City Branch

My name is Nguyen Thu Huyen

Applied position: Customer Relations Staff - Hanoi City Branch

I know that your banking needs to recuit position of customer relations staff through
information on the website on 23.06.2012 www.vietinbank.vn. I realize that this is an
extremely capable and suitable to their professional qualifications.

I currently have a Bachelor of Science Bank Banking Institute in 2010. Experience in
school and extracurricular courses gave me very practical skills.I also understand the
position of customer relationship staff always requires smart, energetic, sensitive and

tr Ñg c ä cu Ý ph Óng v @ và th ấc tâm bi ÁW k Q Q K j eQ K ý m thEáL J L Q Q ý
dành cho b YQ F K ý này.

- **Mang rõ d - u - n cá nhân:** Hãy nh ãr m g b h ch Ì là m Ý trong s Œ Ćnhi ÅX QđIm y m
y nư nhà tuy đ d éng ph úg v @ trong m Ý th â gian ng ³n. Vì v t, b h c n ph § làm
cho mình n Û b ±W K k Qß mãR í Q J Y L r Q NhãitEy đ d éng có th Çnh ß ý Ñ
b h. Trong O i W SPmk Qđmình, hãy nh ³ l ¥ nh óQ J CPL ýc bi Ě trong cu Ý
ph úg v @ gi á b h v ß nhà tuy đ d éQ J ý y O j F i F K QđKngđ ýCpRhñy
tuy đ d éng nh ß ý Ñ mình.
- Ngoài ra, n Ñ ph úg v @ b h là m ÝW Q K y H t Q b h c n ph § g ñL W SPmk Q
ý Ñ t C c sm ÑL QđIm y m úg SK@ b h. (B) Q ý k XGE ID L Qjs QđJquý CW Sñj
tuy K d mg cu YL F • Q J ý ~ Q J N K { Q J "

II. Yêu cầu «Xây dựng và phát triển»

- 7Kñ+P iQ QrQ ÿiQK ~~Edy?K D\ YL~~
Có nhi ~~AX WngImp~~ íng viên g ñL W ~~SPmk Q ÆYal~~. Tuy nhiên, khi vi ~~Ãtay~~, b ~~Y~~
ph ~~SL Sñ b \$ r mg~~ ch óvi ~~Ãc ã b Y~~ là rõ ràng và s ~~YF K 1/5~~ 7 U R ~~Qng WU~~ông
vi ~~ẽ~~ mà b ~~Y~~ mu ~~ÔQ [L Q Y j R N K {x Qi ẽ~~ và b ~~t~~ ~~thần nhà tuy K d mQ J F Ê Q J~~
~~NK { Q J WbDn p~~ ã vi ~~GW WD\ ÿi Q~~ t ~~LbQ QY Q r Q ÿi Q K PSp\ WQK m F~~
/ m X ~~En phESL Sñ b \$ r pQ J O i VSPK mQ Hx~~ mình bày rõ ràng, d ~~É y ñ~~, không
có b ~~©k ä~~ l ~~U~~ chính t ~~š~~ và ng ópháp nào.
- ~~G uL W Kñ iRQ T X D H P D L O eQD \ E T X D ÿ j ñ~~
~~7 K { Q J dQ K m WSPmk Q ỹ~~ ñL ~~ÃQ T X D QY mE m ẽ~~. Tuy ~~L~~ nhiên, n ~~Ã~~ trên
danh thi ~~Ã c ẽD Qá ph~~ óg v ~~@ b YQ F A y ñ~~ ch íemail, b ~~Y~~ v ~~n~~ có th ~~Cg ñL W K m F~~
k Q T X ~~Dng ẽemail~~. Tuy nhiên, hãy ch ~~c~~ ch ~~n~~ r ~~mg~~ nhà tuy ~~Q~~ d ~~áng~~ có th ~~C y ñ~~
ỹ ~~mF O i VSPK mQ Hb Y~~ (b ~~Y~~ có th ~~C~~ ãi ch ~~Ã y Ý W K { Q J E i R á N K 1Q Q J m~~
ỹ ~~mF W K m~~
- Ngay c ~~š~~ khi g ñ ñ b ~~mg~~ email O i ~~VSPK mQ Hb Y~~ ph ~~SL ỹ~~ ñvi ~~Ã~~theo m Ý ~~khuôn~~
kh ~~U~~chính quy. B ~~Y~~ không nên dùng t ~~i~~ vi ~~Ã~~ t ~~t~~ ho ~~x~~ chèn các ký hi ~~ẽ~~ vui trên
L Q W H U Q H W ~~SP jkQ ã F m W K m F~~

III. Các m⁻X W Ụ Ụ Ụ kFQ

' D Q K W t Q K W U R d Q Q h W a K ñ ÿ m ÿ ñ

1- M 3u 1

MS 1 - Vietnamese Version

M X W K S H F Q
L E Q W K R ¥ L [[[[F f x : 043.yyy.yyyy E-mail: mail@bacabank.com.vn 7 K i L + m k Q J 7 Û Q J J L i P ÿ Õ F 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 ; . t Q K J ñ L E j + m k Q J & § P k Q F K Ĩ ÿ m G j Q K W K á L J L D Q Q J j \ K { P T X D ÿ Ç W U D R ÿ Û L Email: huuphuoc@gmail.com

MS 1 - English Version

Sample Thank You Letter 1
Address: No. 30, Tran Vu St., Ba Dinh Dist., Hanoi Phone: 043.xxx.xxxx Fax: 043.yyy.yyyy E-mail: mail@bacabank.com.vn Thai Huong General Director of Bank X Dear Mrs Huong, Thank you for spending time for interviewing with me last day about Back-Credit

control position.

With skills and 2 years experience in creditor position at Bank B, I can confidently have enough qualities and ability to complete the work I am applying.

Thank you for the interviewing, I would be delighted if I have opportunity to meet you again.

Sincerely,

Nguyen Huu Phuoc

Mobile phone No.: 09xx.xxx.xxx

Email: huuphuoc@gmail.com

2- **03X**

MS 2 - Vietnamese Version

M X W K B H Q

Fax: 043.yyy.yyyy

E-mail: mail@vcb.com.vn

Ngân hàng TMCP X

1 J X \ É Q 9 Q %

MS 2 - English Version

Sample Thank You Letter 2

Address: 198 Tran Quang Khai St., Hoan Kiem Dist., Ha Noi

Phone: 043.xxx.xxxx Fax: 043.yyy.yyyy

E-mail: mail@vcb.com.vn

Nguyen Thi Thanh A

Deputy Director of SME Corporate customer department

Dear Madam,

That was my honor to be interviewed as a candidate for the position of Customer Relations Specialist at the Head office. The interviewing made so much impression for me about the culture and working style of your bank. I feel that I am totally qualified and experienced to undertake the job in the position.

I also greatly appreciate the time that you had spent to interview me. Hopefully this time will not be wasted and I will have the opportunity to see you again. I am very interested and pleased to be working for you in the position Customer Relations Specialist.

Sincerely,

Nguyen Van B

3- 03X

MS 3 - Vietnamese Version

M⁻X W K⁸ H IFQ

Fax: 043.yyy.yyyy

E-mail: mail@bidv.com.vn

TMCP X

.tQK JñL TXê {QJ
 7{L [LQ FKkQ WKjQK FSP kQ TXê {QJ Ej ÿm GjQK
 GİFK YLrQ
 6DX EXÙL SKÓQJ Y©Q Yj J»S Jå QKóQJ QJmáL W
 [íQJ ÿiQJ FKR Yİ WUt Gõ WX\Ç Q/LÃS W{ÖW Fy QNKĐQ
 Q³P E³W QKDQK Yj WKtFK QJKL YßL F{QJ YLĚF Fy
 &•QJ YßL NKŞ Q QJ ÿjP SKiQ Yj JLDR WLÃS YßL N
 OjP YLĚF W{L FK³F FK³Q VÁ OjP WÖW F{QJ YLĚF
 7{L PRQJ PXÖQ Fy ÿMçĚFFKRRY QJkQ KjQJ Yj PRQJ
 K×L Wİ TXê {QJ Ej
 ;LQ TXê {QJ Ej YXL OzQJ OLRQ O¥F YßL W{L ŷÇ E
 09xx.xxx.xxx.
 7{L [LQ FKkQ WKjQK FSP kQ
 1JX\ÉQ 7Kİ 9kQ \$QK

MS 3 - English Version

Sample Thank You Letter 3
Address: No. 80, Lac Trung St., Hoan Kiem Dist., Hanoi Phone: 043.xxx.xxxx Fax: 043.yyy.yyyy E-mail: mail@bidv.com.vn Nguyen Duc Hung Dear Sir I sincerely thank you for spending your time in the interviewing for the Teller position. After the interviewing and meeting people in the bank, I find myself a suitable person for the vacancy because I have good communication skills, quick, careful, quick grasp and adapt to work with high pressure. Along with my ability to negotiate and communicate with customers, enthusiastic and I want to have opportunity to work for your bank and look forward to receiving your soon feedbacks

Please contact me for more details. My phone number is: 09xx.xxx.xxx.

I extend my sincere thanks!

Nguyen Thi Van Anh



3 + 1 0 Đ 7, & Đ 1* 9, Ê & Ê & 9 Í 7 5 NGÂN HÀNG

PART 6: JOB DESCRIPTION OF POSITIONS IN BANK

9 S U N K Q r X F X Q P N Q K Q P J K L

' D Q K V i F K F i F Y Ĩ W U t

1. * L D R G ĩ F K Y L	2.	3.
4. Nhân viên TTQT	5.	6.
7.	8. NV Kinh	9.
10.	11. Nhân viên marketing	12.

13.	14.	15.
16.	17.	18.
19. NV	20.	

1. Giao dịch viên +Bank Teller

- Nhận tiền và quĩ ngân hàng về cuối ngày và cuối tuần. - Mở và quản lý tài khoản tiết kiệm, tài khoản thanh toán, tài khoản tiết kiệm của khách hàng là các tổ chức kinh tế cá nhân. - Hướng dẫn khách hàng phát sinh trong ngày kế toán. F K t Q K và chi trách nhiệm về các giao dịch thanh toán. - Thực hiện chuyển tiền thanh toán W U R thanh toán theo tín dụng, W U R và W U R. - Phòng Q, gửi tiền vào tài khoản, S và U theo nghi lễ về Y j và các phòng/ban liên quan. - Kiểm tra chứng từ Q, nhập liệu và hướng dẫn. - + n hàng d n th et é F W Y khách hàng và gửi q quy Á các khi Á n Y c khách hàng trong phạm vi thẩm quyền Á cho S K S p y s n b s bí mật thông tin cho khách hàng. - Thực hiện Q W K X và Q lý d th v é theo b Q phí ban hành.	- Receiving fund at the start and close fund at the end of day. - Openning and managing deposit account, payment account, saving account of the individual and economic organization customers. - Entrying up-to-time, correctly, fully documents arising in day and have responsibility with entried transactions. - Transferring money to pay domestic, pay credit card, Western Union (W.U) services, exchange foreign currency. - Blocking and unblocking account, saving book follow transaction and the proposal of related departments. - Checking the root documents, input data and entry. - Consulting to the customers and solve their complaints in authority, ensure keep secret customer's information. - Receiving true and enough all fees follow table of fees issued.
Kh n có:	Ability requirements:
+ C s c k h e t , ch c á p l c c ô g	Healthy, can work under high

<u>K</u> n c ó:	<u>Skill requirements:</u>
+ K + K d ñg thành th o máy tính, tin h ñg internet	Calculating Skill Proficient skills in using computers, Microsoft office, internet
<u>Yêu c u khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ C n th n, t m + Nhanh nh n	Be careful, detailed Agile

3. Nhân viên th ẽ qu ỹ- Fund staff

- Quản lý quỹ Thấu hiệnxuất nhập quỹ kiểm tra, thu chi tài khoản, chứng từ có giá, kiểm soát nghiệp vụ theo yêu cầu. - Thấu hiện vì hiệu ứng qua hệ thống máy tính ~ qua trình vận hành - Thu, chi hàng hóa và dịch vụ khách hàng khi có yêu cầu - Kiểm tra sổ sách tổng hợp chi cho khách hàng khi khách hàng yêu cầu - Kiểm tra sổ sách quản lý vốn ngày càng giao dịch viên chuyển vào danh mục quỹ chi nhánh/ phòng giao dịch - Kiểm tra sổ sách quản lý vốn chi nhánh/ phòng giao dịch - Quản lý tài sản là sổ tài sản thanh toán, các giấy tờ có giá, chứng từ liên quan vận chuyển đến. - Kiểm soát việc đưa vào quỹ chìa khóa kho quỹ	- Fund management: Exporting and importing funds, counting money, valuable papers, periodically and irregularly inventorying on demand. - Implementing the cash packed in accordance with - Receiving and spending at branch office - Counting the money spent to the customer when have requests - Tallying the fund balance at end of day of teller than move to enter the fund of branch/ transaction - Tallying of branch cash balance/ transaction - Managing assets are collateral books, the valuable papers and relevant documents to credit. - Controlling the exporting and importing fund, the key of vault.
Kỹ năng có:	<u>Ability requirements:</u>
Làm việc nhóm	Team work

Giao tiếp	Communicate
Hoàn thành công việc đúng hạn	Complete work on time
Kỹ năng có:	Skill requirements:
K	Calculating Skill
K năng phân biệt tài liệu thật giả (số)	Identifying true-fake documents Skills (will be trained)
Yêu cầu khác:	Other requirement
Công nghiệp	Having professional ethics
Cẩn thận, cần cù	Diligence, hard work, careful

4. Nhân viên thanh toán quốc tế - International payment staff

- Tiếp xúc, giới thiệu và tư vấn cho khách hàng về các dịch vụ thanh toán quốc tế của ngân hàng - Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng. - Nhận thông tin và giao dịch, nhập xuất ngoại tệ. - Tiếp nhận, kiểm tra và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán TT, DP, DA và mướn các khách hàng. - So sánh và tính toán các khoản phí - Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng về L/C - Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của khách hàng về L/C - Mã W K m, quy định cho các công ty có thẩm quyền phê duyệt - Kiểm tra chứng từ hàng nhập khẩu, làm thông báo cho khách hàng trình công ty có thẩm quyền duy nhất và liên hệ với phòng ban liên quan và liên hệ với các cơ quan	- Contacting and introducing, guiding and consulting to the customers about international payment services of bank. - Receiving documents and importing customer information - Importing trading transactions and exporting outside of the statement - Receiving, checking and processing payment transactions on demand of the customers. - Drafting of public letter - Receiving application documents for opening L/C (has been legal evaluation, credit risk and liquidity) - Opening letter of credit, transferring to the authorized supervisor approvals - Checking of imported goods, notifying customers and submitting them to the authorized supervisor
--	---

chính trị và thanh toán theo quy định của ngân hàng. - /jP yEQ WK { QJ E Rgođi Chi b Ých íng t i có sai sót, hu ùL/C, hay các v QQ ẤYOL r Q TẤIDQ khĩ có phát sinh. Trình c ệ có th ịm quy Ả phê duy EW S KEQWỹ lý L - Th ấ hi ấ nghi ấ v ếchuy ệ ti Ả qu ấ t ấghi s ềch íng t i chuy ệ ti Ả và thanh toán L/C. - H ệh toán các nghi ấ v ế thanh toán qu ấ t ấSK i W V L Q K × Vokm ấy quan. - Gi SL ỹ i S ấ WK c ấ khách hàng. Cung c ệ thông tin, h × V k Ấy giao d ềh ỹ D Q ấ M ấEQ F Ê Q J Q K ấm K J k ấthúc cho khách hàng.	approvals then back to relevant departments and contact in return the documents to payment in accordance with the bank. - Informming to the foreign country when the documents contain errors, cancel the L/C, or related problem to the L/C when arising. Transferring to the authorized supervisor approvals - Doing international remittance transactions, opening remittance documents and paying L/C. - Accounting of international payment operations arising, saving relevant documents. - \$ Q V Z H U L Q J F X V W R P Providing information and transaction records are performing as well as trading ended for the customers.
Kh ả năng có:	Ability requirements:
Có s ố kho ả t t, ch ả áp l ả công vi ả cao; Có ki ả n th ả v ả nghi p v ả Thanh toán qu ả c t , t ả i qu ả c t , ả , chính sách c ả v ả ho ả ng thanh toán và tài tr ả xu t nh p kh ả u và qu ả n lý ngo ả i h ả i. Kh ả c l p ho ả c theo nhóm;	Good health, can work under high pressure; Having professional knowledge about international payments, international trade practices, mechanisms and policies of the State on payment activities and import and export financing and foreign exchange management. Working independently or in groups.
K ỹ năng có:	Skill requirements:
K ả p; K ả c, hi ả u, vi t T ả ng Anh.	Communication skills; Reading, comprehension, writing English skills.

<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
Cẩn thận, chịu khó, có ý thức kỷ luật.	Careful, work hard, have good sense of discipline.

5. **Nhân viên nghiên cứu phát triển sản phẩm - Research and development products staff**

- Giám sát các hoạt động của sản phẩm. - Cải tiến sản phẩm hiện tại, giới thiệu sản phẩm mới. - Khảo sát và phân tích nhu cầu của khách hàng để điều chỉnh lãi suất, phí dịch vụ theo tình hình cạnh tranh và ý kiến khách hàng. - Tham gia các quy trình phát triển và cải tiến quy trình, quy định về chi phí, quản lý và hành cho ngân hàng. - Tham gia xây dựng, soạn thảo quy định, sổ tay sản phẩm, các tài liệu marketing và hỗ trợ về marketing. - Quản lý nghi ngờ về cung cấp sản phẩm phù hợp với quy trình quản lý của ngân hàng và an toàn sản phẩm. - Phát triển thị trường quan hệ với các đối tác khai thác sản phẩm liên kết. - Phát triển các công cụ tài liệu hỗ trợ nghi ngờ về - Hỗ trợ chi nhánh và các kênh phân phối khác	- Monitoring the activity of the product. - Improving of current products, introduce new products. - Surveying and proposing to adjust interest rates, service charges according to the competitive situation and market conditions. - Participating in process improvement to increase service quality in service, cost savings, operational management for banks. - Participating in the formulation and elaboration of guidelines, handbooks products, training programs and marketing support. - Managing of product supply business in accordance with the process of bank management and product safety. - Market development, relations with partners to develop products that link-Development of tools and materials to support operations. - Supporting for branches and other distribution channels
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
Lên kế hoạch công việc; Làm việc độc lập hoặc theo nhóm.	Making work plan; Working independently or in groups.

Kỹ năng có:	Skill requirements:
Phân tích và giải quyết vấn đề. Sáng tạo, nhạy bén.	Analyzing and solving problems. Creative thinking, sensible.
Yêu cầu khác:	Other requirement
Hiểu biết về công nghệ thông tin, internet. Hiểu biết về thị trường và các sản phẩm dịch vụ tài chính nói chung, sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói riêng.	Understanding information technology, internet. Understanding of markets and financial products and services in general, banking products and services in particular.

6. 1 K K Q Y L R Q F K P V y E C u N k i e F d k r e K i j Q J

- Duy trì các khách hàng hiện tại. - Khai thác hiệu quả nguồn nhân lực hiện có của ngân hàng và khách hàng, gia tăng lợi nhuận. - Tiếp xúc và tái giao dịch với các khách hàng cũ mà hiện tại không còn giao dịch với ngân hàng. Tiếp cận các khách hàng có nhu cầu sử dụng các sản phẩm tài chính của ngân hàng. - Phân tích và chính xác sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng. - Cập nhật và cung cấp các thông tin khách hàng vào hệ thống dữ liệu. - Khảo sát và ghi nhận nhu cầu để tiếp thị hoặc kinh doanh, tiếp cận khách hàng tiềm năng nhanh chóng như các ngân hàng. - Theo dõi và báo cáo thông tin yêu cầu và phản hồi về dịch vụ.	- Maintaining the current customer. - Effectively exploiting available sources of data banks, client, and added new customers. - Communicating and re-trading with old customers no longer dealing with banks. Accesses to good quality customers currently use financial products but not bank to bank transactions. - Consulting completely and accurate products and banking services. - Updating all the customer information into data systems. - Surveying and recording the evolution of economic activity in the area, planning to quickly access sales opportunities. - Monitoring and reporting required information about the market and competitors.
--	--

- Giải quyết nhanh chóng những khó khăn của khách hàng.	- Solving problems quickly and problems of customers.
Khả năng có:	Ability requirements:
Chức áp lực công việc cao; Làm việc độc lập hoặc theo nhóm.	Good health, stand on high under pressure; Working independently or in groups.
Kỹ năng có:	Skill requirements:
Kỹ năng Kỹ năng thu thập thông tin khách hàng Kỹ năng quy trình Chẩn đoán	Negotiation skills, negotiation Learn skills and gathering customer information Problem solving skills Careful, thoughtful, of which detailed
Yêu cầu khác:	Other requirement
Ngoại ngữ.	Good looking, articulate voice, easy listening.

7. **Nhân viên phân tích và hỗ trợ kinh doanh** *±Analysis industry and business support staff*

- Tái thẩm định hồ sơ vay vốn để quyết định phê duyệt hoặc từ chối - Hỗ trợ nhân viên tín dụng trong việc soạn thảo: hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp, hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản của khách hàng bên thứ 3 và khách hàng. - Cùng với nhân viên thẩm định hồ sơ tài sản, quản lý, giám sát tài sản của khách hàng, lập biên bản thanh lý giá tài sản của khách hàng. - Thông báo tín dụng cho khách hàng và	- Re-appraising of dossiers judgment in excess of the unit. - Supporting credit staff: make credit limitation contract, credit contract, mortgage contract, mortgage or guarantee contracts with collateral 3rd party clients. - Along with the staff performance appraisal valuation, management and monitoring of collateral, recorded valuation of collateral. - Noticing of credit to customers and customer care policy.
---	--

FK P VyF NKiFK KjQJ V - 7 KHR Gđ c 0mNKiFK Kđ k à ph 0 h p v B nhân viên tín d 0ng thông báo cho khách hàng th 0 hi 0 các QJK 0 đ SY c 0, n c O m L Yj F véFy O L r Q T X 0 đ Q ng 0 kh 0ng. ý - / m X ó W u s lý h x V k 0 Fkhách hàng, chuy 0 giao h x V k FKR Ý ph 0 l i r Q T X D Q / j P 0 h R 0 ã ho » F Ý xu 0	- Tracking outstanding customer periodically with staff to coordinate the credit inform our customers to make the obligation to pay debt principal and interest and other obligations related to the bank. - Storing and managing customer records, transfer records to the department concerned. Reporting regularly or irregularly.
<u>Kh n có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
Ch c áp l c công vi c cao; Làm vi c l p ho c theo nhóm.	Good health, stand on high under pressure; Working independently or in groups.
<u>K n có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
K khách hàng K t trình	Sales skills and customer care Presentation skills
<u>Yêu c u c n có:</u>	<u>Other requirement:</u>
+ C n th n, t m	+ Be careful, of which detailed

8. Nhân viên kinh doanh ngoại tệ Foreign currency trading staff

- Th 0 hi 0 các giao d 0h ngo 0 h 0 giao ngay và k 0 h 0 trên th 0 W 0gn , Q W 0 0 đ 0 b 0 tr 0g thái ngo 0 h 0 trong m íc cho phép. - L p t ù giá giao d 0h ngo 0 t 0 0 ngày. Phát hành và fax t ù giá giao d 0 F K 0 0 ngày cho các phòng ban ch í F Q Q h Ý 0 F i F F K L Q K i Q K Y j - Giao d 0h v B khách hàng ki 0 h 0 0 b 0 chi tr 0 k 0 th 0 á theo yêu c 0 c 0 khách hàng.	- Implementing of the foreign exchange spot and forward markets to ensure Interbank foreign exchange status in the permitted level. - Making foreign currency exchange rates earlier in the day. Release and fax exchange rate for the first day of departments in headquarters, branch offices and agents. - Dealing with customer remittances ensures timely payments as required by
---	--

- Giao dịch mua bán ngoại tệ ở các chi nhánh và phòng kinh doanh. Quản lý ngoại hối ở các chi nhánh.	the customer. - Doing foreign exchange transactions with subsidiaries and sales offices. Management of foreign exchange branches.
<u>Khi nào có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
Làm việc độc lập hoặc theo nhóm Có khả năng áp dụng và trách nhiệm cho bản thân	Working independently or in groups Ability to create pressure and responsibility for yourself
<u>Khi nào có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
Kỹ năng trình bày Kỹ năng giao tiếp, tin học, ngoại ngữ	Skills of communication, negotiation, presentation Proficient skills using computers, Microsoft office, internet
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
Nhanh nhẹn, hoạt bát Sáng tạo, quyết đoán	Active, energetic Good thinking and judgment

9. [Nhân viên tín dụng - Credit staff](#)

Tên chức danh	Tên ngân hàng
Nhân viên/Chuyên viên Quan hệ khách hàng cá nhân/doanh nghiệp (Personal Relationship Specialist / Corporate Relationship Specialist)	- An Bình (An Binh Bank) - Á Châu (ACB) - BNP Việt (Viet Capital Bank) - Bưu Việt (Bao Viet Bank) - Bưu Á (Nasbank) - Ngân Liên Việt (Lien Viet Post Bank LVB) - Viet Nam (Vietinbank) - Dự trữ Toàn Cầu (GP Bank)

	- Ngân Á (DaiABank)
	- Ngân Hàng Đại Dương (Oceanbank)
	- Ngân Tín (TrustBank)
	- Ngân Hàng Ngoại Thương Việt Nam (BIDV)
	- Hàng Hải (MaritimeBank / MSB)
	- Kỹ Thuật Công Nghệ Việt Nam (Techcombank)
	- Miền Tây (Western Bank)
	- Nam Việt (NaViBank)
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ Việt Nam (Vietcombank)
	- Nông nghiệp & PTNT VN (Agribank)
	- Phát triển Miền Kinh (MDB)
	- Phát triển Quốc gia & / 0 + %
	- Phát triển Nhà TP.HCM (HDBank)
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ & %
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ & X W K Q N
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ Ý (MB)
	- Sài Gòn (SCB)
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ & W K Jn k Q R Q N
	- Sài Gòn - Hà Nội (SHB)
	- Ngân Hàng Kỹ Thuật Công Nghệ & 7 K W k Q S P F E D Q N
	- Tiên Phong (TienPhongBank)
	- Việt Á (VietABank)
	- Việt Nam Thương Tín (VPBank)
	- Việt Nam Phát Đạt Kỹ Thuật Công Nghệ (VND)
	- ; Ngân Hàng Dầu Khí (PGBank)
	- Xuất Nhập Khẩu (Eximbank)

Nhân viên/Chuyên viên Quản lý Quan hệ khách hàng cá nhân/doanh nghiệp <i>(Personal Relationship Manager / Corporate Relationship Manager)</i>	- { QJ Ề ' R Q J \$ % D Q N - { Q J 1 D P Ề 6 H D E D Q N - Kiên Long (KienLongBank) - Qu ố t ả (VIB)
Nhân viên/Chuyên viên Phát triển khách hàng cá nhân/ doanh nghiệp <i>(Personal Develop Specialist / Corporate Develop Specialist)</i>	- Nhà Hà N i (Habubank)
Mô tả công việc	Job description
- Tr ực tiếp p ết , tìm kiếm khách hàng mới bên ngoài. Tr ực tiếp phỏng vấn thu thập các thông tin cần thiết. - Phát hiện nhu cầu mới của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ nghiên cứu thị trường (bán chéo sản phẩm). - Nhận hồ sơ khách hàng. - Th ăm viếng khách hàng: hình SXKD tài chính, công nợ. Th ăm viếng án: tính khả thi, hiệu quả, nhu cầu và nguồn vốn, dự án, nguồn nhân lực và thị trường. nh giá tài sản bảo đảm. Th ăm viếng hồ sơ tài chính công nhân tài sản bảo đảm. Trình bày có thể mô hình quy định duy trì khoản vay. - Theo dõi hồ sơ tín dụng phát triển dự án, gia hạn và báo lãnh đạo phê duyệt.	- Direct access to marketing, seeking new customers outside. Direct customer interviews to gather the necessary information. - Identifying new needs of customers for products and services to meet the study and solution (cross-selling products). - Receiving application of customer loans. - Evaluating the client: - Reviewing the legal status - Evaluating how, reputation, production and business financial situation and debts. - Evaluating of the plan / project: feasibility, efficiency, capital requirements, intended use, source of repayment and the repayment period. - Valuating of Collateral. Implementing procedures for notarization and registration of security assets. Submitted to competent authorities for approval

Theo dõi ý kiến của khách hàng. Giám sát tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình trả nợ của khách hàng, khi cần thiết có thể yêu cầu khách hàng gia hạn, lập các thiết lập ý kiến và tham gia khi cần thiết các khoản vay.	loans. - Tracking the record of customer loans, its suggestion of providing credit, extension and guarantee of the credit profile. - Monitoring, supervising and reminding customer debt. Supervise the business activities, debt situation of the client, check for the loan proposal for the extension, and establishing deadlines and procedures involved lawsuits against bad loans.
Khả năng có:	Ability requirements:
- Có sức khỏe tốt, chịu được áp lực công việc cao - Có khả năng giao tiếp	- Good health, work well under high pressure - Ability to create relationships
Kỹ năng có:	Skill requirements:
- Kỹ năng giao tiếp - Kỹ năng chăm sóc khách hàng - Kỹ năng trình bày	- Behavioral skills, communication, negotiation, negotiating good - Sales skills and customer care - Presentation skills
Yêu cầu cần có:	Other requirement:
- Trung thực - Cẩn thận, tỉ mỉ	- To be honest, have good moral - Be careful, of which detailed

10. Nhân viên thẩm định - Appraisal staff

- Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của tài sản thế chấp. - Đo lường thực tế tình hình tài sản tại chỗ. - Nhập dữ liệu vào hệ thống và tài liệu.	- Check and ensure the legality and validity of property documents. - Measure and verify the actual situation where property is located - Enter data, store information about properties.
---	---

- Trực tiếp tiến hành kiểm tra tài sản thế chấp cho vay tái thế chấp các khoản vay giá trị tài sản thế chấp theo quy định của pháp luật và quy định của ngân hàng. - Liên hệ với các chức năng liên quan để thực hiện công tác thẩm định tài sản. - Kiểm tra, giám sát việc sử dụng tài sản thế chấp tại kho hàng.	- Directly conduct the valuation of collateral or reevaluate the terms of collateral valuation as prescribed. Ensure asset value calculated in accordance with the rules, exactly. - Liaison with external functions related to the appraisal of property. - Inspect, supervise the pledged property in warehouse
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Nắm vững pháp luật về tín dụng và pháp luật liên quan + Kiến thức nghiệp vụ và kiến thức tín dụng về vàng + Có kinh nghiệm trong công tác thẩm định giá trị tài sản thế chấp	+ Nắm vững pháp luật về tín dụng và pháp luật liên quan + Kiến thức nghiệp vụ và kiến thức tín dụng về vàng + Có kinh nghiệm trong công tác thẩm định giá trị tài sản thế chấp
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng viết báo cáo, đánh giá + Kỹ năng sử dụng máy tính, tin học internet + Kỹ năng quản lý, giám sát	+ Computing skills, judgment, judgment - Skills working with computers, Microsoft office, internet - Presentation skills
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Chăm chỉ, tỉ mỉ	Be careful, detailed

11. Nhân viên marketing ~~Marketing staff~~

<u>Mục tiêu công việc</u> ~~Marketing tasks~~	<u>Advertising, marketing, promotion tasks</u>
- Hoạt động triển khai tiếp thị: Khảo sát thị trường, thói quen tiêu dùng. Xây dựng các chương trình bán hàng:	- Plan activities implemented marketing: Market survey on services, consumer habits. Develop sales promotion program: Promotion of consumers, the

ngân hàng. - Tìm vị trí bảng quảng cáo ngoài trời. - Cùng các chuyên viên PR quản lý và phát triển hình ảnh của ngân hàng	the bank. - Searching table placement of outdoor advertising. - In conjunction with PR professionals manage and develop the bank's image
Mạng công vi c xây dựng	Brand-building Tasks
- Xây dựng, triển khai hệ thống nhận diện	- Developing, implementing the brand identification system
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Kiến thức marketing và kiến thức về sản phẩm/dịch vụ, thị trường và vàng + Có kinh nghiệm chuyên môn liên quan đến marketing, tiếp thị, thiết kế, PR. + Có khả năng làm việc nhóm tốt	Knowledge of marketing and knowledge of products / services and strong market Have professional experience related to marketing, marketing, design, PR. Ability to plan, good team work
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng sử dụng máy tính, tin học internet + Kỹ năng trình bày	Proficient skills using computers, Microsoft office, internet Presentation skills
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Chăm chỉ, nhanh nhẹn + Nhiệt huyết trong công việc	Be careful, detailed Agile

12. Nhân viên tin h ệ thống *Information Technology staff*

Mạng công vi c ở IB và m ặt	Security Tasks
- Tham gia quá trình lập kế hoạch bảo an toàn & an ninh hệ thống. - Thiết kế & duy trì hệ thống tường lửa (Firewall) và mạng riêng ảo (VPN).	- Participating in the planning process to ensure safety & security system. - Designing & maintaining firewall (Firewall) and virtual private network

- Nhận diện và sửa chữa các lỗ hổng trên hệ thống mạng của ngân hàng. - Triển khai & giám sát hệ thống phát hiện tấn công (IDS). - Giám sát hoạt động của các ứng dụng, dịch vụ, ứng dụng, và các thiết bị mạng. - Phân tích các sự cố & hỗ trợ chuyên viên hệ thống sửa lỗi. - Lập kế hoạch & triển khai các quy trình bảo mật & an ninh trên hệ thống mạng ngân hàng và hỗ trợ quản lý sự cố khi có sự cố.	(VPN). - Identifying and fixing the holes in the bank's network. - Implementing & monitoring system to detect attacks (IDS). - Monitoring of user activity and ensure the safety database. - Analysing & warning system support specialist security fixes. - Planning & implementation of regulations to ensure safety & security in the banking network and user support when problems overcome.
Mạng công vi c v H th ng PC	PC system Tasks
- Cung cấp thiết bị tin học (máy vi tính...) trên nhu cầu thực tế của các bộ phận trên toàn hệ thống. - Hỗ trợ bảo trì, bảo dưỡng toàn bộ các thiết bị tin học. - Phát hiện xu hướng các thiết bị hỏng hóc. - Tham gia lắp đặt, triển khai các thiết bị mới khi có yêu cầu. - Hỗ trợ sử dụng cuối cùng về việc khai thác, sử dụng thiết bị cuối.	- Supplying information equipment (computers...) based on the actual needs of the department throughout the system. - Supporting of maintenance, periodic maintenance of all IT equipment. - Identifying and propose options for troubleshooting the equipment of the user. - Participating in installation and deployment of end-user devices upon request. - Supporting for end users about the exploitation and use the terminal.
Mạng công vi c v m ng	Internet tasks
- Tham gia lập kế hoạch phát triển & tối ưu hóa mạng. - Triển khai & Khắc phục các sự cố hệ thống truy cập.	- Participating in planning & development network optimization. - Implementing & Fix transmission system crashes.

- Lập kế hoạch & phối hợp với nhà cung cấp để duy trì hoạt động truyền thông. - Quản lý, theo dõi, cập nhật, nâng cấp các thiết bị truyền thông. - Phối hợp với chuyên viên bảo mật để đảm bảo an toàn & an ninh hệ thống. - Báo cáo tình trạng hệ thống. Tham gia triển khai, phát triển các dịch vụ mới.	- Planning & coordinating with suppliers to maintain transmission. - Managing, monitoring, configure and upgrade communications equipment. - Coordinating with security experts to ensure safety & security system. - Reporting status of the system. Participated in the development of network services.
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Có kiến thức chuyên môn về kỹ thuật, máy tính và IT + Có khả năng làm việc nhóm tốt	Good knowledge of technical expertise, computer and IT Ability to plan, good team work
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng sử dụng máy tính, các phần mềm máy tính thông dụng, tin học internet	Skills working with computers, the commonly used computer software, Microsoft office, internet
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Chăm thận, nhiệt tình + Nhanh nhẹn, hoạt bát	Be careful, enthusiastic, caring Quick, active

13. Nhân viên pháp chế Lawyer staff

- Quản lý và cung cấp hệ thống pháp lý. - Lập các báo cáo về tuân thủ pháp luật, các chính sách của ngân hàng gửi Ban chấp hành và các cơ quan chức năng. - Hướng dẫn và kiểm tra việc tuân thủ pháp luật, các chính sách của các nhân viên trong ngân hàng.	- Managing and providing legal document system. - Preparing of reports on compliance with laws and policies of the bank to the Executive Board and the State management agencies. - Guiding and inspecting the observance of laws, policies and mechanisms of the unit, employees in the bank.
--	--

- Chịu trách nhiệm về tính pháp lý của những vấn đề liên quan đến ngân hàng. - So sánh các loại hình dịch vụ, giá trị tác động liên quan. - Theo dõi, kiểm tra các hình thức dịch vụ, các thủ tục, cam kết, quy định, quy chế của ngân hàng. - Xây dựng quy trình pháp lý an toàn thông tin cho ngân hàng. - Xây dựng và quản lý hệ thống phân cấp quy chế ngân hàng.	- Be responsible for the legality of the issues related to banking. - Drafting of contracts and related documents. - Monitoring and inspection contracts, agreements, commitments, documents, rules and regulations of the banking sector. - Developing process of information security management for banks. - Developing and managing the hierarchy of the bank authorized.
Khả năng có:	Ability requirements:
+ Có kiến thức pháp luật: Luật tín dụng, luật dân sự, luật công nghệ, luật doanh nghiệp, luật kinh tế ... + Có khả năng diễn đạt, câu chữ	Have good legal knowledge: Credit Law, civil law, notary law, land law, business law, marriage and family law, economic law ... Ability to present text, good words
Kỹ năng có:	Skill requirements:
+ Kỹ năng sử dụng máy tính, tin học, mạng internet	Skills working with computers, Microsoft office, internet
Yêu cầu khác:	Other requirement
+ Chăm chỉ, tỉ mỉ + Cập nhật thường xuyên các thông tin về luật nói chung và luật tín dụng nói riêng	Be careful, detailed Regularly updated information about the law in general and in particular credit law

14. Nhân viên xử lý nợ - Debt collection staff

- Tiếp nhận, nghiên cứu, phân loại các khoản nợ quá hạn của các phòng ban nghiệp vụ kinh doanh. - Lập kế hoạch thu hồi nợ, khai thác tài sản	- Receiving, researching, evaluating and classifying of overdue debts of the business operations departments. - Making plan for handling, mining
---	---

nhận tiền nhanh chóng thu hồi nợ và lãi cho ngân hàng. - Triển khai thực hiện theo kế hoạch đã được phê duyệt - Gửi các đơn, văn bản, giấy tờ cho khách hàng thực hiện theo kế hoạch đã được phê duyệt - Lấy tra xác minh khách hàng nợ quá hạn, nợ xấu để xác định nợ - Phối hợp cùng các phòng nghiệp vụ kinh doanh có liên quan thực hiện vi phạm kê biên, xử lý phát mãi tài sản bảo đảm của khách hàng hoặc làm thủ tục kê biên, xử lý tài sản để thực hiện các phán quyết của tòa án thu hồi nợ	assets to quickly acknowledge the debt recovery of principal and interest to the bank. - Implementing handling plans approved. - Sending notices, reminder letters debt and urge our customers to make a debt repayment plan approved. - Investigating and verification of customer bad debts overdue thereon confirmed debt. - Coordinating with the business divisions in carrying out the distraint, foreclosure, sale of assets to ensure the client or petitioner procedures, promoting the implementation of the ruling to recover debts.
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Có sức khỏe tốt, chịu được áp lực công việc cao + Có thể làm việc ngoài giờ hành chính	Good health, stand on high under pressure Can be go working far from home or working extra hours
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng đàm phán, ngoại giao + Kỹ năng giao tiếp + Kỹ năng phân tích, đánh giá, xét xử	Skills, behavior Negotiation skills, good negotiation Skills judgment, consider the problem identified
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Chăm chỉ, tỉ mỉ + Trung thực	Be careful, detailed To be honest, ethical

15. Nhân viên nhân sự - Personnel Staff

- Thực hiện kế hoạch tuyển dụng (tuyển dụng bên ngoài). - Hỗ trợ quá trình tuyển dụng. - Tham gia tổ chức thi tuyển trong quá trình tuyển dụng. - Tham gia tổ chức thi tuyển trong quá trình tuyển dụng. - Theo dõi và đánh giá kết quả tuyển dụng. - Trách nhiệm các công việc liên quan đến tuyển dụng. - Duy trì mối quan hệ với các đơn vị tuyển dụng. - Thực hiện các báo cáo theo yêu cầu và quy định. - Biên dịch tài liệu liên quan đến tuyển dụng.	- Implementation of the plan recruitment department (internal and external recruitment). - Support the contest organization. - Participating in implementation of programs promoting the employer brand and programs on employment, career seminar, vocational programs, and activities to attract other candidates - Participating in organizational development program of the successor. - Drafting and publishing recruitment advertisements in newspapers and reputable recruitment website. - Monitoring the establishment, implementation and finalization of contracts related to employment. - Answer the questions related to the recruitment process for candidates over the phone. - Maintaining relationships with universities, job centers, the company human resources consulting, media to facilitate the recruitment process. - Implementing of reporting requirements on employers. - Compiling the documentation relating to recruitment.
Khả năng có:	Ability requirements:
+ Nắm rõ Luật và các quy định, quy chế nội bộ về tài nhân sự + Nắm vững quy trình tuyển dụng	- regulations, internal regulations on wages, personnel - Understand the organizational

phòng ban trong Ngân hàng	structure, diagrams departments within the bank
Kiến thức:	Skill requirements:
+ Kiến thức	Word processing skills
+ Kiến thức, thuyết trình	Presentation skills
Yêu cầu khác:	Other requirement
+ Chăm thận, tỉ mỉ	Be careful, detailed

16. Nhân viên Lễ tân - Receptionist

- Nhận điện thoại, hướng dẫn khách cá nhân, tổ chức giao dịch với ngân hàng. - Chuẩn bị nước uống, hoa cho Ban lãnh đạo hàng ngày và theo yêu cầu. - Phân phát tài liệu, thư, báo chí. - Cập nhật, cung cấp danh bạ nội bộ. - Hỗ trợ các công việc khác.	- Receiving phone, guidance for individuals and organizations dealing with banks. - Preparing of water, flowers for everyday and leadership as required. - Distributing to media units. - Updating, providing phone calendar - Supporting for clerical work as needed.
Khả năng:	Ability requirements:
+ Nhanh nhẹn, quy chuẩn, tỉ mỉ	Good health, stand on high under pressure
Kỹ năng:	Skill requirements:
+ Kỹ năng giao tiếp	Skills, behavior
+ Kỹ năng sử dụng máy in, máy photo, máy scan, máy fax	Soft Skills use the printer, copier, scanner, fax machine
+ Kỹ năng: pha trà, cắm hoa, tiếp khách	Soft Skills: tea, flower arranging, etc ...
Yêu cầu khác:	Other requirement
+ Chăm thận	Be careful, detailed
+ Nhanh nhẹn, hoạt bát	Quick, active

17. Nhân Y L r Q Y Q WóK Doc OnenKarWhiVe staff

- Phân phối tài liệu tới các phòng/ban, chi nhánh có liên quan kịp thời. - Yêu cầu quản lý con dấu theo quy định của Ngân hàng. - In, photocopy tài liệu theo yêu cầu. - Phân loại, ghi chép, sắp xếp, lưu trữ tài liệu khoa học theo khoa học và kỹ thuật thu thập và lưu trữ tài liệu. - Cung cấp tài liệu cho cán bộ nghiên cứu.	- Distributing of documents to the room / board, the relevant branches promptly. - Sealling and seal management in accordance with the State Bank and the bank. - Printing documents on demand. - Classifying, recording, arranging written transaction documents and store in a scientific way to create favorable conditions for research. - Providing written papers were stored for employees according to regulations.
Khả năng:	Ability requirements:
+ Có khả năng áp dụng công nghệ cao + Năng lực chuyên môn, quy chuẩn nội bộ và quy trình	- Good health, stand on high under pressure - Know the regulations and internal regulations on filing papers
Kỹ năng:	Skill requirements:
+ Kỹ năng lưu trữ, sắp xếp, phân loại tài liệu + Kỹ năng sử dụng máy in, máy tính	- Skills storage, sorting, classifying records - Proficient skills using computers, Microsoft office, internet
Yêu cầu khác:	Other requirement
+ Chăm chỉ, tỉ mỉ + Nhanh nhẹn, hoạt bát	- Be careful, detailed - Agile

18. Nhân viên kiểm tra, kiểm toán nội bộ - Internal audit staff

- Giám sát hoạt động của các đơn vị thông qua các báo cáo.	- Supervising the activities of the units through the report.
- Kiểm tra, kiểm soát hoạt động nghiên cứu	- Checking and control operations of the

về các ngân hàng nhằm phát hiện những thiếu sót và đề xuất các biện pháp khắc phục góp phần phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh, tuân thủ các quy chế của Ngân hàng. - Tham gia kiểm toán nội bộ và kiểm toán ngoài. - Lập báo cáo kiểm toán theo yêu cầu của Hội đồng kiểm toán, các cơ quan chức năng. - Làm việc trong văn phòng các tài liệu, sổ sách theo yêu cầu của Thanh tra NHNN, công ty kiểm toán. - Nghiên cứu, cập nhật và áp dụng các quy định pháp luật của NHNN hoặc do Ngân hàng ban hành. - Tham gia các khóa học nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. - Đảm bảo an toàn và bảo mật thông tin của ngân hàng trong giao dịch và hoạt động.	bank in order to detect shortcomings, propose timely corrective contributing risk prevention as well as ensuring the legality of business activities, compliance rules and regulations of the bank. - Participating in on-site audit of the audited units. - Preparing regular reports and ad hoc at the request of head of audit and inspection of local banks. - Acting in the provision of documents and data required by the State Bank Inspectorate, an independent auditing firm. - Research, update and store the documents issued by local banks or by issuing bank. - Provide ideas to improve and enhance the efficiency of business operations of the unit. - To ensure safe and legal interests of the bank in dealing with partners.
Khả năng có:	Ability requirements:
+ Có sức khỏe tốt và khả năng chịu áp lực công việc cao + Nắm vững pháp luật về ngân hàng, Luật các TCTD, Luật doanh nghiệp và pháp luật liên quan	Good health, stand on high under pressure Know the laws on banking, Law on Credit Institutions, Law on Enterprises and relevant laws
Kỹ năng có:	Skill requirements:
+ Kỹ năng sử dụng máy tính, tin học + Kỹ năng giao tiếp + Kỹ năng viết văn	Skills working with computers, Microsoft office, internet Presentation skills Word processing skills

<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Cẩn thận, tỉ mỉ + Công minh và có b nghị p + Chấp nh ngoài giờ hành chính	- Be careful, detailed - The intelligent and profession - Accept business trip or outside office hours

19. Nhân viên kế Toán tài chính Accounting and Finance Staff

Trong hồ sơ YQJ QJk Q Kjoq LóvKch qF GDQK VDX GkGQ RixQ Q Kyñ ShJLDR G
viên, kế Toán viên, kế Toán thanh toán, kế Toán tổng hợp, kế VP Ri W YLr Q QKkQ YLr Q OñX
chợng t s « 1a dung công vi Ơc Ơm Ơ nhân viên kế GW Ri Q Ơy Kĩ g [m:

- Hồ sơ toán chính trị O L r Q TẤXĐC chỉ n Ý b Ý 6DR Đchĩ các tài kho s ph s thu, ph s tr s thu h Ýgi Ơ h Ý s Ơ và các chi nhánh, phân b Ờ thu nh Ơ, chi phí. - Thực hi Ờ các nghi Ờ v Ớ kế Toán huy ý Ý v Ờ, cho vay, ho Ờ Ý d Ờ v Ớ - Theo dõi, thanh toán và thu ti Ờ cho thuê nhà theo h Ớ Ý Ờng. Theo dõi thanh W R Ờm k Ớ K c Ờ, BHXH, BHYT cho cán b Ý nhân viên. - Quản lý các h Ớ Ý Q J O L r Q Ờ T Ờ tiêu tài chính, quản lý thanh toán mua s Ờm CCDC, Tài s Ờ c Ờ Ý Ờh, công trình thi công, s Ờm ch Ơ nhà c Ờm, trang trí n Ý th Ờ và các chi tiêu khác theo quy ch Ờ tài chính c Ờ ngân hàng. - Quản lý s Ờ G m W Ờ K Ờ K Ờ H Ờ. - Tham gia thanh toán bù tr Ờ - Khai báo quy Ờ toán thu Ờ giá tr Ờ gia W Q J Ờ W K Ờ Ờ cá nhân. L Ờ báo cáo hàng tháng v Ờ hình hình tài chính.	- Accounting documents relating to internal monthly. Statements of reconciliation of accounts receivable, payable, collecting between headquarters and the branches, income distribution, the cost. - Implementing of the accounting profession mobilization, lending and service activities. - Monitoring and collecting money to pay rent under the contract. Subscribe to pay salaries, allowances, social insurance, health insurance for employees. - Managing of contracts relating to financial expenditure, procurement management CCDC payments, fixed assets, construction projects, repairs, furniture and other expenses in accordance with financial institutions of banks. - Managing customer account balances. - Participating in clearing - Declaring the tax settlement: the value
---	--

	added tax and personal income. To make monthly reports on financial status.
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Có sức khỏe tốt và chịu được áp lực cao + Nắm vững pháp luật về ngân hàng, Luật các TCTD, Luật doanh nghiệp và pháp luật liên quan + Có kiến thức nghiệp vụ kế toán và kế toán ngân hàng + Làm việc độc lập hoặc làm việc nhóm	Good health, stand on high under pressure Know the laws on banking, Law on Credit Institutions, Law on Enterprises and relevant laws Good knowledge of accounting and business banking Working independently or work group
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng sử dụng máy tính, tin học; mạng internet; + Kỹ năng tính toán và báo cáo	Proficient skills using computers, Microsoft office, internet; Calculation and reporting skills.
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Chăm chỉ, tỉ mỉ	Be careful, detailed

20. Nhân viên quản lý vốn *Capital staff*

- Là nhân viên quản lý vốn của ngân hàng. - Phối hợp với các bộ phận chức năng khác để thực hiện nghiệp vụ quản lý vốn. - Thực hiện các nghiệp vụ huy động, Repo, Rerepo, huy động vay vốn, và các dịch vụ khác... - Theo dõi, cập nhật và báo cáo tình hình quản lý vốn. - Nghiên cứu và đề xuất phát triển sản phẩm mới.	- Air Conditioner and capital needs funded by the bank. - Coordinating with other functional units to maximize capital efficiency. - Implementing of the deposit contract, Repo, Rerepo, loan contracts, and other services ... - Monitoring, updating and periodically reporting the information relating to capital. - Researching and proposing new product development related to
--	---

- Nghiên cứu thị trường và phân tích các cơ hội và thách thức của thị trường. - Thiết lập và phát triển các mối quan hệ kinh doanh và phát triển kinh doanh.	- financial support. - Researching and proposing monitor plan for short-term bond investors. - Utilizing and developing of relationships as well as opportunities to mediate transactions bond investors.
<u>Khả năng có:</u>	<u>Ability requirements:</u>
+ Có sức khỏe tốt và chịu được áp lực cao + Nắm vững pháp luật về ngân hàng, Luật các TCTD. + Có kiến thức về nghiệp vụ thanh toán, thị trường phái sinh, thị trường chứng khoán, thị trường liên ngân hàng. + Có kiến thức về giá cùng khả năng phân tích biến động trên thị trường tài chính nói chung. + (Có kinh nghiệm công tác tín dụng là một lợi thế!)	Good health, stand on high under pressure Know the laws on banking, Law on Credit Institutions. Knowledge of open-market operations, derivatives market, stock market, the interbank market. Knowledge of rates and the ability to analyze market volatility on financial markets in general. <i>(Have experienced in the credit sector is an advantage!)</i>
<u>Kỹ năng có:</u>	<u>Skill requirements:</u>
+ Kỹ năng thành thạo máy tính, tin học (Word, Excel, Power point), mạng internet + Kỹ năng tài chính + Kỹ năng làm việc độc lập hoặc theo nhóm	Proficient skills using computers, Microsoft office (Word, Excel, Power Point), internet Skills to collect information and assess the financial market Skills to work independently or in groups
<u>Yêu cầu khác:</u>	<u>Other requirement</u>
+ Trung thực, cẩn thận	Be careful, detailed

Những ngân hàng tài chính cho việc phát triển dự án này có thể là các ngân hàng thương mại, doanh nghiệp có thể áp dụng để tìm kiếm thị trường khách hàng cho chính mình. **Doanh nghiệp có thể áp dụng để vào ngân hàng và có thể phát triển các dịch vụ, bao gồm các dịch vụ ngân hàng, các khoản vay và các dịch vụ khác.**

Ở đây, các ngân hàng và doanh nghiệp có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

* **L D L N** **Phát triển**

[\[Quay lại\]](#)

Doanh nghiệp và các ngân hàng có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

những ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

Ở đây, các ngân hàng và doanh nghiệp có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

* **L D L N** **Phát triển**

[\[Quay lại\]](#)

J L D L N, doanh nghiệp có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

Chu trình ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác. Các ngân hàng và các dịch vụ khác có thể phát triển các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ khác.

Vì O cho vay DN th eL K này là khá r á ro và m ỏ hi K n, n ữ th -t b)i thì ngân hàng s Eph + ch -p nh 5Q ý k \ Q j m đ n kx -u, ho ẽ n GX W K j Q K F { Q J W t Kho -tỷ k k n đ u j 5 n và có ý ã khách hàng trung thành ti IP Q Q J ' R ý y Q J k Q Q K j 5 n đ u j 5 n cùng DN xem xét chi CQ Q kinh doanh c ả h ị vi O cho vay s Yv Y l ơ s Ec /n s y suy xét k • c ầ ng t s nh ị lu phía.

* L D L n 4 R Ø Q ã h

[Quay l ị]

n thi Ầ l p vi ề kinh doanh c ả c { Q J W ấ Q Q n Q K m ý m ³ F K L Q v ấ Y Ỗ S ố gi W ý khách hàng trung thành chi Ầ v ỉ W U t W U r Q ấ Q K m k Q Ầ n W ầ n h ầ ng không còn bùng n Ừ Q K m W ấ m Q K m đ u y ừ trong t ầ m ki ỗ n soát. Vi Ề N L Q K G R D Q Ầ n F ầ Ỗ "th ờ w ầ n" v ấ các ti Ầ trình t ầ ch Ầ nh ầ b ầ R ầ P F K R W t Q ầ K N L ồ Q ầ v ầ j ầ l ầ p ầ t ầ c ầ doanh nghi ầ.

* L D L n ầ y ầ n ầ n h ầ ã có th ầ ³ W ầ n h ầ I Q J k L ' Y j K j L n ồ z Q J W K j Q K W t F c K Ch ầ m ý ầ W ý m ầ n h ầ ã S ý m O ầ P ầ Y ồ F ầ Y j F Ề Q J F « Q W K m J L m Q n ầ v ầ c ầ ng ầ h ầ n h ầ n, W ầ k Q J W U r li ầ và mang tính c ầ h ầ tranh cao. Do v ầ doanh nghi ầ c ầ có m ý W m ầ c ầ ầ ng m ý Q K K k Q W U R Q J K u C ầ h ầ l ầ Q K k Q n ầ l ầ Q ầ K m Q K k ầ Ầ m ầ c ầ h ầ tranh hay s ồ W K D ầ th ầ ầ c ầ khách hàng F Ề Q J Q K m n ầ ầ K ầ n h ầ ch ồ ng làm cho m ầ c ầ ầ ng trên c ầ doanh nghi ầ tr ầ W K j Q K ³ F { Q J c ầ F F { Q J F z ý ch ầ n h ầ n h ầ p ầ ầ c ầ doanh nghi ầ S ý m ầ Ầ l p s ầ p h ầ đ ầ trên nh ầ ng c ầ s ti ầ và ho ầ W ý Y Q J Q Q J V X ầ

Có th ầ C ầ Q K W U ầ Q K th ầ W ầ n h ầ n, ch ầ doanh nghi ầ s ầ « Q ầ nh ầ ng ho ầ W ý ầ kinh doanh t ầ W K k Q Y j ầ K k Q C ầ F ầ Q ầ th ầ t ầ ầ ý Q J K R i ầ n h ầ các thi ầ b ầ l ầ n h ầ c ầ thi ầ Q Q J ầ K ầ n h ầ n. Ngu ầ n v ầ C ầ F K R J ầ Đ ầ l ầ c ầ c ầ t ầ các kho ầ l ầ ầ n h ầ, vay ngân hàng, Q K j ầ W m Y j ầ F ầ n h ầ K ầ R ầ chính ph ầ & R ầ ng ầ kinh doanh g ầ P J L D ầ Q ý Q K m Q J N K { Q J ph ầ chúng đi ầ ra theo trình t ầ M ý s ầ doanh nghi ầ m ầ l ầ ý m ầ h ầ l ầ S Q K m Q J ầ F ầ K ầ L ầ D ầ ý R kh ầ l ầ ý Q J ầ tan r ầ r ầ n h ầ n h ầ.

Ồ f J L D L n ầ y ầ, ch ầ y ầ DN c /n v YQ Y D K ầ ã tr ầ ho) W ầ ng S X K D s ầ có. Vì O cho vay W Q J ầ l ầ k ầ ng th ầ c s y c /n thi ầ ầ phía ngân hàng v ầ c /Q W ầ ng ầ tuyên qu ầ n lý ngu ầ n v YQ F K R Y ầ Đ ầ b ầ DN s u d m g v YQ ý ~ Q n ầ F ầ t F K

* L D L n 5 R M ầ r ý ng

[Quay l ị]

S ồ W Q J ầ n h ầ n h ầ n trong th ầ l ầ W ầ n h ầ n h ầ và các k ầ n h ầ n h ầ ph ầ ầ l ầ nh ồ Q J ầ F W U m Q ầ Đ ầ k ầ n h ầ n h ầ J L D ầ Q ý Q j \ k \ O j ầ h ầ Đ ầ l ầ l ầ R ầ n h ầ c ầ các ầ ng ch ầ doanh nghi ầ nh ồ n h ầ chi ầ P O - Q K nh ầ ng ph ầ l ầ Q K k ầ c ầ h ầ n h ầ th ầ l ầ W ầ n h ầ n h ầ và tìm ki ầ n h ầ ngu ầ n doanh thu m ầ l ầ F Ề Q J Q K m F i F N r Q K N doanh khác mang l ầ l ầ ầ n h ầ. Vi ầ m ầ r ý ng vào nh ầ ng th ầ l ầ W ầ n h ầ n h ầ l ầ ý z ầ S ầ k ầ n h ầ c ầ ầ u và lên k ầ Ầ ho ầ h ầ cho vi ầ kinh doanh ầ J L D ầ Q ý R J L F ầ W ' K Y j ầ l ầ N ầ Q J ' ầ k ầ n h ầ n h ầ n h ầ nên t ầ p trung nh ầ ng công vi ầ kinh doanh m ầ h ầ c ầ m ý W F K ầ Ầ m ầ s ầ l ầ m ầ giàu thêm kh ầ Q Q J ầ k ầ l ầ và kinh nghi ầ h ầ c ầ chính h ầ

Ti ầ Q O r Q S K ầ l ầ v ầ h ầ n h ầ Q J O - ầ K ầ n h ầ n h ầ n h ầ m ầ không liên quan có th ầ ầ cách th ầ n h ầ c v ầ nh ầ ng th ầ n h ầ th ầ k ầ n h ầ. C ầ th ầ ầ doanh nghi ầ S Q r Q ầ n h ầ n h ầ ng s ầ n h ầ ph ầ -m, đ ầ h ầ v ầ m ầ l ầ và tung ra th ầ l ầ W ầ n h ầ n h ầ t ầ ý hay m ầ r ý ng nh ầ ng s ầ n h ầ ph ầ -m đ ầ h ầ v ầ ý m F y Y ầ R ầ n h ầ n h ầ K ầ L Y j R ầ l ầ R ầ n h ầ n h ầ

khách hàng khác nhau và họ sẽ không thể phân biệt được. Nguồn và các yếu tố khác nhau sẽ tạo ra sự khác biệt giữa các sản phẩm và dịch vụ. Các yếu tố khác nhau sẽ tạo ra sự khác biệt giữa các sản phẩm và dịch vụ.

Ồ k\ FEO JLDQ WRK QJ KTRONG QKTrình phát tri K c a DN, ngân hàng nên cho
vay DN g JLD Dn này; vì O tài tr kv Y h kS O 8\ y kèm theo chi QQ Q kinh doanh h k
lý s Egiúp DN ti G m nh lên ph t D WFU hng th eL SK t D Q J k Q K j Q Jc Phân Q h àng y ã ã
t Y, th 5n chí nh wg khách hàng m à thông qua m Y quan h Q c oD '1 Q j\ 7 Q g t iPhn S
y G DN nhi lu s n ph 1m d Sh v nkhác c oD 1 + F Ê Q đ WOLY l l u 5n l i trong th eL K l này.

* $L D L^{-1}$ Suy thoái

[Quay I ⅄]

Nh ỏQ J W KĐ V Ầ Ầ ki Ễ th Ỉ W Ỉ g n x h Ỗ, n Ầ kinh t Ầ có th Ầ làm gi Ỉ n s Ồ O ỏQ J E i Q K j Q J G R ỳ y
l ị nhu ầQ F Ê Q Ỉ th Ầ. V ồ Ầ này có th Ầ làm cho nhi Ầ doanh nghi Ễ nh Ồ ph ầ s ỈQ Q K D Q K ầ K k Q %
các doanh nghi Ễ S W U R Q J Ỗ n Ầ Đ ầ Ỉ ầ Ỗ m k ỏ V Ỉ ầ Ồ nh Ầ th ầ n W K i F K ầ Q K ầ m v ồ doanh
s Ồ bán hàng suy gi Ỉ P G z Q J Q J k Q Ồ n k L P y j R Ầ ầ th ầ k ầ W U ồ Ầ ầ nh ồ W ỳ y O j N p R G j L
th ầ L J L Ồ Q ầ nh ồ Ỗ có th ầ ầ Ừ ầ F K R G z Q J Q J k Q ồ g n k ồ ầ Đ ầ n ầ.

Chế độ doanh nghiệp có thể có 3 W «tỷ lệ lợi ích ẸX ỹ năng chuyên Ỡ V D Q J H L C D L cùng R c ã chu trình
nhập sản phẩm doanh nghiệp - J L D L ỹ B Ó W D Q U m K Ñ F Ê F Q U m Q r Q ã V h B Q N L F K Ñ K Ñ,
nhóm m ỹ hi C n kinh doanh m ß. Biện pháp c ỹ gi S n chi phí và tìm ra nh ó Q J K Q U ỹ B P m m ã
r Ỡ Q J G z Q J Q J k Q ã m ỹ X l ỹ c Q K ách, c n thi ã W F K R H L ã L N g R n v ã có thể Chuy
uyển từ nhà cung c ỹ, khách hàng, nh ó Q J Q ã n ã á.

Ồ N ư gth eL ư này, ngân hàng ng sng cho vay thì DN ch ư ch ư s Ephá s n. Phía DN c /n h _
tr kt s nhĩ lu m ư lúc này, t s s y W ã n Yhuyên môn, v YQ YD \ Er Q ư đ h y Q J ư ã X ư m L N K i F
t s các nhà cung c -p, bên mua hàng giúp h UY ư qua th á k ä N K y N K Q 1 J k Q K a j Q J Q r Q Y
ư ã ng th á cho vay gi +P G ã ã, Cho vay v á lãi su - W ã X ư ã L W - ư Y J L ~ S ' 1 S K ã ã Q J K ã
kinh doanh m á n ư có th K

* *L D L* ~~my~~ *7R* Tan rã

[Quay l 5]

n này là th áL 𐄂Loan b Ý § Q P 𐄃ng và làm vi ĩ v 𐄀v § ODR Y j R N L 𐄁ng kCāR D Q K ý
ý L 𐄀Kĩ có th Chi CX ý k C 𐄀lIch 𐄀 d ít công vi ĩ kinh doanh toàn b Ý Vi ĩ bán doanh nghi ĩ là
ý 𐄀 khó tránh kh 𐄀L Q y 𐄀P L SIK ý i Q K 𐄀Li 𐄀m Kinh công ty k ũcàng. Nh óQ J Q P O 𐄀P Y L
c ± lōF 𐄀xây d òQ J F { Q J W \ ý 𐄀W L NKY L NK 𐄀Q 𐄀P Q pOW ý i Q K J Li W tũy 𐄀Quy 𐄀K Q K WK
ý i Q K ý k X Oĩ ý JL Kĩ W 𐄀K công ty (v ĩ th 𐄀 ĩ d F { Q J W \ WUR 𐄀ghĩ Vĩ Km k Q J W Um

Nhằm ý ông chđoanh nghi đ b³W«X W u P KcyFyIQ Jn Hoanh nghi đ, thì ông ta s Áph SL Gm x
v ð th nhthách liên qua Q ã v @ Æ ài chính và tâm lý c ã s ò thua l Ũ y O ð d thi Æ WCF y ÿng giá
tr ÿ t F Kc và K chuyên nghi đ c ã công ty. Chđoanh nghi ES F Ê Q J Q r Q [H P ð p h ãnh, Fào R K Y
c ã tranh và cách qu ñ lý sao cho công ty có th Cự i Sỉng và làm hài lòng khách hàng.

7 URQJ J Mđây, việ thi ãl ±S Y Q tho sthu n mua bán h q pháp cùng v ß k ãho Yh chuy Q
Q Kq J NLQK G R ãDr Q Kuan Qj NgLVà ngu n v Q Q F K R J EQ Q jx RF K t Q K W j Fy i Q K J L i
kinh doanh. Các c Õv @ tài chính và k ãoán có th C y m D U ã Q K klu ã Õnh CW Cuy ãW hly xem
Q r Q E i Q K D ã qn Q h g F l.

Chắc chắn rằng, ta không thể cho vay doanh nghiệp ở thời điểm này bởi họ đang gặp khó khăn về tài chính và khó có khả năng thanh toán. Khi ngân hàng thì ta cần phải xem xét kỹ lưỡng các món vay, khi vay vốn phải có bảo đảm và trả lãi theo đúng hạn.

Chú ý rằng:

Đối với các doanh nghiệp kinh doanh không có sổ sách theo trình tự kế toán thì việc đánh giá tài sản của doanh nghiệp là rất khó khăn. Khi đó, cần phải xem xét kỹ lưỡng các tài sản của doanh nghiệp, đặc biệt là các tài sản cố định và tài sản lưu động. Việc đánh giá tài sản của doanh nghiệp phải dựa trên các tài liệu có sẵn và các tài liệu thu thập được.

Lưu ý rằng, khi đánh giá tài sản của doanh nghiệp, cần phải xem xét kỹ lưỡng các tài sản của doanh nghiệp, đặc biệt là các tài sản cố định và tài sản lưu động. Việc đánh giá tài sản của doanh nghiệp phải dựa trên các tài liệu có sẵn và các tài liệu thu thập được.

3 + 2 = 5; 8 + 2 = 10; 1 + 3 = 4; 2 + 2 = 4; 1 + 8 = 9; 7 + 1 = 8

(Theo PP Trắc nghiệm hay sử dụng)

Chi tiêu	Mã số	Mô tả chi tiêu
I. Chi tiêu cho hoạt động sản xuất kinh doanh		
1. Chi tiêu bán hàng	01	Lưu chuyển theo dõi thu tiền (tiền mặt và tiền gửi ngân hàng) chi trả các khoản thanh toán ngay (Nợ 111, 112, Có 511)
2. Chi tiêu các khoản phí thu	02	Tổng theo dõi thu tiền chi trả các khoản phí thu (Nợ 112, Có 511)
3. Chi tiêu các khoản khác	03	Tổng theo dõi thu tiền các khoản thu và tiền phạt, bù trừ (Nợ TK11)
4. Chi tiêu cho bán*	04	Tổng theo dõi chi trả chi phí bán hàng theo dõi thanh toán và chi trả (Nợ 641, Có 111, 112, 511)
5. Chi tiêu cho nhân viên	05	Tổng theo dõi chi trả chi phí nhân viên theo dõi thanh toán và chi trả (Nợ 642, Có 111, 112, 511)
6. Chi tiêu quản lý	06	Tổng theo dõi chi trả chi phí quản lý theo dõi thanh toán và chi trả (Nợ 643, Có 111, 112, 511)

và các khoản khác FKR 1Kj*Qm		ngân sách (Nợ 7. & y 7. «
7. Tài khoản ghi nhận chi phí khác*	07	Tổ chức theo dõi chi phí chi tiêu và chi tiêu theo dõi các khoản phí khác (N
8. Tài khoản ghi nhận chi phí khác*	08	Tổ chức theo dõi chi tiêu các khoản chi tiêu vào các chi tiêu trên
Thu nhập kinh doanh	20	Cổ tức mã số 08 nêu ra số âm thì ghi trong ngo
II Tài khoản tài sản		
1. Tài sản hữu hình các khoản khác	21	Tổ chức theo dõi thu tài sản (Tài sản cho vay, chi tiêu, bán chi tiêu khoản ..) (Nợ 111, 112, Có 711)
2. Tài sản vô hình các khoản khác	22	Tổ chức theo dõi thu tài sản (Tài sản cho vay, chi tiêu, bán chi tiêu khoản ..) (Nợ 111, 112, Có 711)
3. Tài sản do bán	23	Tổ chức chi tiêu (Chi tiêu mua sắm) (Nợ TK211, 213, 241 Có 111, 112)
Thu nhập tài sản	30	Cổ tức mã số 25 nêu ra số âm thì ghi trong ngo
III Tài khoản tài sản tài chính		
1. Tài sản	31	Tổ chức theo dõi thu tài sản (Số tiền nhàn và dài hạn) (N
2. Tài sản do các chi tiêu	32	Tổ chức theo dõi thu tài sản (Tài sản của các chi tiêu mua sắm của DN)
3. Tài sản tài chính	33	Tổ chức theo dõi thu tài sản (Số tiền lãi do giao dịch ngân hàng và

g ã		các t ùch íc tài chính khác) (N ợTK 111, 112, Có TK 711)
4. Tỉ n vay *	34	T s chi tỉ n (S tỉ n tr n tỉ n vay ghi N 211, 341 Có 111, 112)
5. Tỉ n cho các ch s h u *	35	T s chi tỉ n (S tỉ n tr n v n cho các ch s h u và mua l i c ph n ghi N 411 Có 111, 112)
6. Tỉ cho	36	T s chi tỉ n (S tỉ n tr ãi cho các bên góp v n , các c ch doanh nghi p, các kho n chi t qu XN) (Ghi N 338, 414, 431, Có 111, 112)
n tỉ n t t ho ng tài chính	40	C i s t mã s n mã s 36 n u ra s âm thì ghi trong ngo
n tỉ n thu n trong k	50	C ng mã s 20-30-40, n u ra s âm thì ghi trong ngo (***)
Tỉ n t u k	60	S li u mã s 110 c t cu i k c i chi u v i tỉ n t n cu i k mã s 70 c n tỉ n t k c (c t k này) và s u k trên s k toán thu chi tỉ n m t k báo cáo (TK 111, 112)
Tỉ n t n cu i k	70	S li u mã s 50 + 60. S li u này ph i b ng s li u mã s 110 c t cu i k này .

3 + è / è & 0 @ 8 % È & È 2 7 ¬ , & + Ë 1 + & ê \$ 1 * Æ 1 + ¬ 1 *

B' 1 * & Æ 1 Ô K Â T O Á N C Â A N G Â N H À N G (H ã P N H " T)

& K R Q P W j L W F K M K K F N Q J j \ W K i Q J Q P

i Q Sín K lÿg VN

S T T	Ch tiêu	Thuyết minh	nay	c	Cách l y s l i u t (áp d ng cho B ng)	Cách l y s l i v i B nh t h p
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
A						
I		V.01			DN 101, 103, 104, 105	T ng các kho n m c ng trên BCTC.
II		V.02			DN 111,112	
III	Ti n, vàng g i t i các TCTD khác và cho vay các TCTD khác	V.03				T ng các kho n m c ng trên BCTC.
1	Ti n, vàng g i t i các TCTD khác				DN 131 136	
2	Cho vay các TCTD khác				DN 201 205	
3	D phòng r i ro cho vay các TCTD khác (*)		(xxx)	(xxx)	DC 209	
IV	Ch ng khoán kinh doanh	V.04				
1	Ch ng khoán kinh doanh ⁽¹⁾				Chênh l ch (DN DC) TK 141, 142, 148, có th bao g m DN 121, 122, 123	
2	D phòng gi m giá ch ng khoán kinh doanh (*)		(xxx)	(xxx)	DC 129 (ph ng v i giá tr 121,122,123 x p vào kho n m c ch ng khoán kinh doanh), 149	
V	Các công c tài chính phái sinh và các tài s n tài chính khác	V.05			Chênh l ch DN 486 (n u DN>DC)	
VI	Cho vay khách hàng	V.06				

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B ng	Cách l y s li i v i B nh t h p
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Cho vay khách hàng				DN các tài kho n 211 216; 221, 222; 231, 232; 241, 242; 251 256; 261 268; 271 275; 281 285; 291 293	
2	D phòng r i ro cho vay khách hàng (*)	V.07	(xxx)	(xxx)	DC 219, 229, 239, 249, 259, 269, 279, 289, 299	
VII	Ch	V.08				
1	Ch u t s bán ⁽²⁾				Chênh l ch (DN-DC) TK 151 157, có th bao g m DN 121, 122, 123	
2	Ch n				Chênh l ch (DN-DC) TK 161 164	
3	D phòng gi m giá ch ng khoán		(xxx)	(xxx)	DC 129 (ph ng v i giá tr 121,122,123 x p vào kho n m c ch ng , 159, 169	
VIII	Góp v n	V.09				
1					DN 341, 345	Không th hi n trên B p nh t.

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B ng	Cách l y s li i v i B h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2	V n góp liên doanh				DN 342, 346	- Giá tr ghi s c a kho n v c u ch ng v i ph n s h u c a bên góp v n: (i) trong l i nhu n ho c l sau thu TNDN c a công ty LD, LK; (ii) khi v n ch s h u c a công ty LD, c ph n ánh trên Báo cáo k t qu kinh doanh c a công ty LD, LK (giá l kho u t l ch t i ngo i t); (iii) khi công ty LD, LK áp d ng các chính sách k toán khác v i bên góp v n. - L y s li u t h th ng s k toán ph c v cho h p nh t.
3	t				DN 343, 347	
4	n khác				DN 344, 348	T ng các kho n m c ng trên BCTC .
5	D phòng gi h n (*)		(xxx)	(xxx)	DC 349	

S T T	Ch tiêu	Thuyết minh	nay	c	Cách l y s l i u t (áp d ng cho B ng)	Cách l y s l i v i B nh t h p
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
IX						
1	Tài s n c nh h u hình	V.10				T ng các kho n m c ng trên BCTC.
a					DN 301	
b			(xxx)	(xxx)	DC 3051	
2	Tài s n c nh thuê tài chính	V.11				
a					DN 303	
b			(xxx)	(xxx)	DC 3053	
3	Tài s n c nh vô hình	V.12				
a					DN 302	
b	Hao m		(xxx)	(xxx)	DC 3052	
X	B ng s	V.13			Kho n m c này không th hi n trên B a c th hi n trên B ng a các Công ty con c a TCTD (áp d ng h th ng TKKT h ch toán) có ch kinh doanh b ng s n.	T ng các kho n m c ng trên BCTC.
a					DN 304	
b			(xxx)	(xxx)	DC 3054	
XI		V.14				- BCTC.
1	Các kho n ph i thu	V.14.2			DN 32, 35 (tr TK 3535), 36 (tr TK 366), 453 (N u DN)	

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B ng)	Cách l y s li i v i B nh t h p
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2	Các kho n lãi, phí ph i thu				DN 391 397	Trên B nh t c a t tr c a kho n L i th c ph ánh trên m t dòng riêng trong ch tiêu Tài s c xá nh theo VAS 11 H nh t kinh doanh
3	Tài s n thu TNDN hoàn l i	V22.1			DN 3535	
4	Tài s n Có khác	V.14			Chênh l ch DN tr (-) DC 31, DN 38, 458 (n u DN), Chênh l ch DN 50, 51, 52, 56 (n u DN>DC)	
	-	V.15				
5	ho các	V.14.3	(xxx)	(xxx)	DC 4892, 4899 (n u n i dung kinh t phù h p)	

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B ng)	Cách l y s li u i v i B ng h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
B						
I	Các kho n n Chính ph và NHNN	V.16			DC 401, 402, 403, 404	T ng các kho n m ng trên BCTC.
II	Ti n g i và vay các TCTD khác	V.17				T ng các kho n m c ng trên

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B ng	Cách l y s li u i v i B ng h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Ti n g i c a các TCTD khác				DC 411 414	BCTC.
2	Vay các TCTD khác				DC 415 419	
III		V.18			DC 42	
IV	Các công c tài chính phái sinh và các kho n n tài chính khác	V.05			Chênh l ch DC 480 (n u DC>DN)	
V	V n tài tr , u cho vay TCTD ch u r i ro	V.19			DC 441, 442	
VI	Phát hành gi y t có giá	V.20			DC 43	
VII	Các kho n n khác	V.22				
1	Các kho n lãi, phí ph i tr				DC 491 497	
2	Thu TNDN hoàn l i ph i tr	V22.2			DC 4535	
3	Các kho n ph i tr và công n khác	V.21			DC 45 (tr TK 4535) 46 (tr TK 466), DC 481 485, 487, 488 Chênh l ch DC 50, 51 52, 56 (N u DC>DN)	
4	D phòng r i ro khác (D phòng cho công n t i m n và cam k t ngo i b ng)	V.21			DC 4891, 4895, 4899 (n u n i dung kinh t phù h p)	
T ng n ph i tr						

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	ay	c	Cách l y s li u t (áp d ng cho B	Cách l y s li i v i B h p nh t
V II I	V n và các qu	V.23				T ng các kho n m c ng trên BCTC.
1	V n c a TCTD					
a	V u l				DC 601	
b	V				DC 602	
c	Th n c ph n				DC 603 (n u DN ghi b ng s âm)	
d	C phi u qu (*)		(xxx)	(xxx)	DN 604	
e	C phi				DC 65	
g	V n khác				DC 609	
2	Qu c a TCTD				DC 61, 62	
3	Chênh l ch t giá h ⁽³⁾				Chênh l Có) 63 (n u DN ghi b ng s âm)	Bao g m giá tr kho n m c này trên B ng a công ty m , công ty con và giá tr c a kho u ch
4	Chênh l i tài s n				DC 64 (n u DN ghi b ng s âm)	ng v i ph n s h u c a công ty m trong công ty LD, LK (pháp v n ch s h u) khi v n CSH (ph n chênh l ch t giá h chênh l i tài s n) c a công ty LD, LK c ph n ánh trên Báo cáo k t qu kinh doanh c a công ty LD, LK.
5	L i nhu i/ L lu k ⁽³⁾				DC 69 (n u DN ghi b ng s âm)	Bao g m: - Giá tr c a kho n m c này trên B a

S T T	Ch tiêu	Thuy t minh	nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho B	Cách l y s li i v i B h p nh t
						công ty m , công ty con; - Lo i tr các kho n lãi/ l c c hi n phát sinh t các giao d ch n i b t - Giá tr c a kho u ch ng v i ph n s h u c a Công ty m n ch s h u: (i) trong l i nhu n ho c l sau thu TNDN c a công ty LD, LK; (ii) khi công ty LD, LK áp d ng các chính sách k toán khác v i công ty m .
I X	L ích c a c u s				Không th hi n trên B	Vì nh và ghi nh n l ích c a c u s th c hi n theo CMKT s 25- Báo cáo tài chính h p nh t và k toán các kho o công ty con.
	T ng n ph i tr và v n ch s h u					

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI B₁* & B₁ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG

STT	Ch tiêu	Thuy t minh nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho B	Cách l y s li i v i B h p nh t
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
I 1 2 3	n ti m n B o lãnh vay v n Cam k t trong nghi p v L/C B o lãnh khác	VIII.39		S còn l i c a các TK tr (-) giá tr qu : TK 9211 TK 9215, 9216 TK 9212, 9213, 9214, 9219.	T ng các kho n m c ng trên BCTC.
I I 1 2	Các cam k Cam k t tài tr cho khách hàng Cam k t khác	VIII. 39		Bao g m: s kho n: - TK 925; - TK 929.	

BÁO CÁO K ẮT QU 7 H ỨNG KINH DOANH C ỂA NGÂN HÀNG (H ẮP NH ẮT)

& K R Q P W j K t H K n g Q K.. N W K i Q J Q P

ử v Ắ v Z n g VN

STT	Ch tiêu	Thuy t minh nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho Báo cáo	Cách l y s li i v h p nh t
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Thu nh p lãi và các kho n thu nh t	VI.24		DC 701, 702, 703 (thu lãi t ch ng khoán n), 705, 709	T ng các kho n m c ng trên BCTC. Lo i tr thu
2	Chi phí lãi và các chi	VI.25		DN 801, 802, 803, 805, 809	nh p, chi phí, lãi phát sinh t các giao

STT	Ch tiêu	Thuy minh	nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho Báo cáo)	Cách l y s li i v h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
I	Thu nh p lãi thu n				1-2	d ch n i b , gi a các trong cùng t p u có).
3	Thu nh p t ho ng d ch v				DC 71	
4	Chi phí ho ng d ch v				DN 81	
II	Lãi/ l thu n t ho t ng d ch v	VI.26			3-4	
III	Lãi/ l thu n t ho t ng kinh doanh ngo i h i	VI.27			Chênh l ch thu chi gi a s	
IV	Lãi/ l thu n t mua bán ch ng khoán kinh doanh	VI.28			Chênh l ch thu chi gi a s (ph n c a ch ng khoán kinh doanh) tr m) d phòng gi m giá ch ng ng trong k	
V	Lãi/ l thu n t mua bán ch u	VI.29			Chênh l ch thu chi gi a s (ph n c a ch u bán và ch ng khoán gi h n) tr m) d phòng gi m giá ch ng ng trong k	
5	Thu nh p t ho ng khác				DC 742, 748, 749, 79 (không bao g m ph n hoàn nh p d phòng gi m giá ch ng khoán h ch toán vào thu nh p khác)	
6	Chi phí ho ng khác				DN 842, 848, 849, 89	

STT	Ch tiêu	Thuy t minh	nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho Báo cáo)	Cách l y s li i v h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VI	Lãi/l thu n t ho t ng khác	VI.31			5-6	

STT	Ch tiêu	Thuy t minh	nay		Cách l y s li u t (áp d ng cho Báo cáo)	Cách l y s li i v h p nh t
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VII	Thu nh p t góp v n, mua c ph n	VI.30			DC 703 (thu lãi t ch ng khoán v n - thu c t c), DC 78	Bao g m c t c nh n c t các kho u chi i 20% quy n bi u quy t t i công ty nh n v n góp. Th hi n ph c s h u trong t ng l i nhu n ho c l c a các công ty liên doanh, liên k c h ch pháp v n ch s h u. K c u ch nh do áp d ng các chính sách k toán khác nhau.

VIII	&KL SKt KR¥W	VI.32			DN 831, 832, 85, 86, 87, 883, 8821, 8824, 8825, 8826, 8827 Gõ SK FDP NẤW ýmD WKX ÝF KR¥W G é Q829	T ừg các kho S m é W m k ư ợc đ ể n BCTC.
IX	L i nhu n thu n t ho ng kinh c chi phí d phòng r i ro tín d ng				I+II+III+IV+V+VI+VII-VIII	
X	Chi phí d phòng r i ro tín d ng				DN 8822, DN 8827 G ỏ SK z Q J FDP NẤW ýmD UD WKX ÝF KR¥W ư ợc đ ể n G é Q J	
XI	T ng l i nhu n c thu				IX-X	
7	Chi phí thu TNDN hi n hành				DN 8331	
8	Chi phí thu TNDN hoãn l i				S Ờ G m 7. u ư ợc đ ể n ghi b ư ợc s Ờ m)	
XII	Chi phí thu TNDN	VI.33				
XIII	L i nhu n sau thu				XI-XII	
XIV	L i ích c a c thi u s					
XV	phi u n trên c				Ch c tính theo Chu n m c s 30-Lãi trên c phi u.	

MỀM & Ề & CÁC CÂU HỎI

	; HP [p] Ỗ Jy F k [Ề Q nYIF Ý T X D Q Ỗ k] Ng ýi Ề c ầ íng viên. [Back]
	Kiểm tra thông tin cá nhân của ngân viên so với h c. [Back]
	Kiểm tra thông tin cá nhân của ngân viên. [Back]
	Tìm hiểu về công việc của ngân viên. [Back]
	Kiểm tra kỹ năng & kinh nghiệm của nhân viên trí tuệ. [Back]
	Tìm hiểu về giao tiếp của ngân viên. [Back]
	Công viên: Kỹ năng, trách nhiệm và tinh thần của bạn. [Back]
	Kiểm tra phản ứng của ngân viên và cách xử lý tình huống. [Back]
	Tìm hiểu thêm về các khác của ngân viên. [Back]

**Sách này là tập hợp các câu hỏi phỏng vấn
vào các ngân hàng tài chính khác nhau Q P**

- 1) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng Nông Nghiệp & Phát triển Nông thôn Việt Nam
\$ J U L E D Q N F i F Q P
- 2) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội 6 + % & K L Q K i Q K 7 K
/ R Q J & K L Q K i Q K i Chi nhánh Hà Nội, Chi nhánh Hồ Chí Minh 3 K z Q J F i F Q P
2010, 2011, 2012
- 3) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 3 K m k Q J 1 D P 6 R X W K H U Q % D
- 4) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng TM & 3 & { Q J W K i Q D 9 L 9 L H W L Q E D Q N F i F
2009, 2010, 2012
- 5) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội L + D E X E D Q N Q P
2011
- 6) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q m Y j Q K i W W D L %, '9 Q P
2011
- 7) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng J 7 0 & 3 4 X K (MB)
- 8) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q L 7 0 & 3 Q J 2 F H D Q % D Q N Q P
- 9) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 \$ Q % u Q K \$ Q E L Q K % D Q N Q
- 10) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 { Q J È ' R Q J \$ % \$ Q N Q P
- 11) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng TMCP Việt Nam Thanh Hóa K i Q m 9 3 % D Q N Q P
2009, 2010, 2011
- 12) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 { Q J 1 D P È 6 H D E D Q N Q
2011
- 13) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R 1 J k Q K j Q J 7 0 & 3 6 j L * z Q 6 & % Q P
- 14) Kĩ thi tuyển dụng vào Ngân hàng TMCP B 3 F È 1 \$ 6 % Q P
- 15) Kĩ thi tuyển dụng Q J Y j R + 6 % & - 3 0 R U J D Q & K D V H % D Q N R I \$ P H U L F

Và khi làm bài, tài liệu, sách báo, giáo trình, thông tin tham khảo khác!

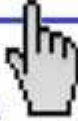
HƯỚNG DẪN TRA CỨU VÀ SỬ DỤNG

Hiện sách đã được tạo các siêu liên kết (là các chữ **màu xanh**) giữa câu hỏi và câu trả lời, do đó, việc tra cứu và sử dụng rất đơn giản và dễ dàng.

Việc tra cứu sẽ nhanh hơn và chính xác hơn!

11. Doanh nghiệp có tư cách pháp nhân và tư cách pháp lý từ khi nào?

Trả lời:

Tư cách pháp lý có trước tư cách pháp nh  : công nhận khi doanh nghiệp c



Mọi vấn đề liên quan đến tài liệu liên hệ theo thông tin dưới đây để được hỗ trợ sớm nhất.

Anh Minh - Mobile: 0985.142.984 - Yahoo: sorry_honeyhn

