

TỜ TRÌNH TÍN DỤNG
(Khách hàng.....)
(Áp dụng đối với khách hàng là doanh nghiệp)

Đơn vị lập tờ trình: Phòng (Phòng tín dụng, phòng giao dịch...); Chi nhánh

Tên khách hàng:

I. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG

1. Thông tin pháp lý

- Loại hình doanh nghiệp
- Địa chỉ trụ sở chính, số điện thoại
- Địa điểm kinh doanh
- Quyết định thành lập, số, ngày, cơ quan ký thành lập
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, số, ngày, cơ quan cấp, số lần sửa đổi, ngày sửa đổi gần nhất
- Ngành nghề kinh doanh
- Vốn điều lệ đăng ký
- Vốn điều lệ đã góp tính đến ngày lập tờ trình
- Chủ sở hữu theo giấy tờ, cụ thể thành viên góp vốn, tỷ lệ, (tên, tuổi, trình độ, gia cảnh)
- Người đại diện theo pháp luật, người đại diện vay vốn, nghị quyết vay vốn

Kết luận về tư cách pháp nhân của khách hàng

2. Thông tin về sở hữu

- Chủ sở hữu thực chất
- Tên
- tuổi
- nghề nghiệp
- tỷ lệ và số tiền tham gia góp vốn
- tư cách đạo đức kinh doanh của người chủ doanh nghiệp
 - lý do tham gia góp vốn
 - mối quan hệ giữa các thành viên góp vốn

3. Nhóm công ty/cá nhân có mối quan hệ liên quan về sở hữu trực tiếp

- Các công ty do khách hàng góp vốn vào (công ty con)
- Các công ty góp vốn vào khách hàng (công ty mẹ)
- Dự nợ của các công ty trên tại BacABank

4. Nhóm công ty/cá nhân có mối quan hệ liên quan (trừ quan hệ sở hữu)

5. Sản phẩm/Dịch vụ của khách hàng

- Đặc điểm của từng loại sản phẩm

6. Thị trường

- Phân tích tình hình thị trường đầu vào, đầu ra, các khách hàng đầu vào, đầu ra lớn, truyền thống, khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Phân tích chính sách mua hàng/bán hàng

7. Phân phối sản phẩm dịch vụ:

- Phân tích hình thức phân phối

8. Sản xuất, công nghệ

- Phân tích hoạt động sản xuất

9. Nguồn nhân lực

- Giám đốc: tên, tuổi, trình độ, thời gian và kinh nghiệm làm việc. Đặc điểm nổi trội để có thể điều hành công ty thành công
- Phó giám đốc
- Kế toán trưởng
- Các phòng ban
- Người lao động

II. LỊCH SỬ QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI NGÂN HÀNG BẮC Á

1. Dư nợ hiện tại

Loại vay	Dư nợ hiện tại (nội/ ngoại bảng)	Nhóm nợ	LS hiện tại	Lãi thuần (cho vay/ dịch vụ)	Lãi treo (nếu có)	TSĐB	
						Loại TSĐB	Hệ số tín dụng
Hạn mức ngắn hạn							
Vay món ngắn hạn							
Vay trung, dài hạn							
LC/nhờ thu							
Bảo lãnh							
Chiết khấu							

Đánh giá chất lượng tín dụng tại BacAbank³³⁾

- Tuân thủ thời hạn thanh toán gốc/lãi vay
- Tuân thủ các điều kiện phê duyệt
- Lý do phát sinh nợ gia hạn/quá hạn
- Xử lý của BacAbank

2. Dư nợ trong quá khứ

Ngày	Loại	Số tiền	Thời hạn	Lãi suất/ phí	TSĐB	Hệ số TD	Mục đích	Tình trạng khoản vay	Doanh thu (Lãi/P hí)	Lãi treo (nếu có)

III. LỊCH SỬ QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI TCTD KHÁC

1. Quan hệ hiện tại với các tổ chức tín dụng khác

Ngày	Loại	Số tiền	Thời hạn	Lãi suất/phí	TSDB	Hệ số TD	Mục đích	Dư nợ hiện tại	Tình trạng khoản vay

2. Quan hệ trong quá khứ với các tổ chức tín dụng khác

- Các TCTD có quan hệ (tiền gửi/tiền vay), dư nợ
- Chất lượng khoản vay (nợ trong hạn/quá hạn/khó đòi)
- Uy tín của khách hàng

3. Thông tin CIC

- Nợ vay tại các TCTD khác
- Nợ quá hạn.....

Tại Ngân hàng

IV- TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG

Số liệu (cập nhật ở thời điểm gần nhất)

- Các loại báo cáo tài chính do doanh nghiệp cung cấp gồm:
- Các kỳ báo cáo tài chính:
- Bản chất của số liệu báo cáo: chỉ sử dụng báo cáo thuế hoặc báo cáo kiểm toán.

Bảng cân đối tài sản:

đơn vị: triệu VND

Khoản mục	Năm YY-2	Năm YY-1			Thời điểm gần nhất			Ghi chú
		Giá trị	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Giá trị	Tỷ trọng	Tăng trưởng	
Phần 1: Tài sản								
I TSLĐ & ĐTNH								
1. Vốn bằng tiền								
2. Đầu tư ngắn hạn								
3. Các khoản phải thu								
tr đó: Phải thu khó đòi								
4. Hàng tồn kho								
Tr đó: hàng chậm luân chuyển								
5. TSLĐ khác								
II TSCĐ								
1. TSCĐ hữu hình								
- Nguyên giá								

Khoản mục	Năm YY-2	Năm YY-1			Thời điểm gần nhất			Ghi chú
- <i>Khấu hao</i>								
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn								
3. CP XD CB DD								
Phần 2: Nguồn vốn								
1. Nợ ngắn hạn								
- Vay ngắn hạn NH Bắc á								
- Vay ngắn hạn TCTD khác								
- Thuế và các khoản phải nộp NN								
- Người mua trả tiền trước								
- Các khoản phải trả người bán								
- Phải trả CNV								
- Phải trả khác								
2, Nợ dài hạn								
- Vay dài hạn NH Bắc á								
- Vay dài hạn TCTD khác								
- Nợ dài hạn								
3, Nợ khác								
II Vốn chủ sở hữu								
1. Vốn điều lệ								
2. Vốn/quỹ bổ sung								
3. Lợi nhuận giữ lại								
Phần 3: báo cáo kết quả kinh doanh								
I Doanh thu								
II Giá vốn								
III Lợi nhuận gộp								
IV Chi phí								
1. Chi phí bán hàng								
2. Chi phí quản lý								
3. Lãi vay								
Lợi nhuận thuần								
Thu nhập từ HĐ tài chính								

Khoản mục	Năm YY-2	Năm YY-1			Thời điểm gần nhất			Ghi chú
Thu nhập từ HĐ khác								
Lợi nhuận trước thuế								
Thuế lợi tức								
Lợi nhuận sau thuế								

Phân tích Bảng cân đối tài sản

- Phân tích các khoản mục của bảng tổng kết tài sản, tập trung vào những khoản mục quan trọng: phải thu, tồn kho, phải trả, nợ vay, vốn CSH.
- phân tích các khoản phải thu: Nêu cụ thể khoản phải thu của khách hàng nào, ngày phát sinh, ngày đến hạn (nếu không phải là phải thu gốc đầu), chất lượng phải thu, doanh số phát sinh nợ-có phải thu.
- đối với các khoản phải thu quá hạn: cụ thể của các khách hàng nào, quá hạn bao nhiêu ngày, lý do quá hạn, khả năng thu hồi, xử lý của doanh nghiệp đối với các khoản phải thu khó đòi (đã trích DPRR, khởi kiện)
- phân tích hàng tồn kho: Giá trị/số lượng/khối lượng tồn kho từng loại hàng hoá, doanh số nhập - xuất hàng tồn kho, chất lượng hàng tồn kho, điều kiện kho bãi ...
- phân tích TSCĐ
- khả năng huy động vốn, uy tín thanh toán đối với các khoản phải trả, chất lượng các khoản phải trả.
- vay ngân hàng
- các khoản nợ khác, bản chất các khoản nợ.
- vốn chủ sở hữu, mức độ ổn định, cam kết của chủ sở hữu

Kết luận về cơ cấu tài sản, có lành mạnh không, có cần điều chỉnh không (cần tăng cường thu nợ, giảm nợ phải trả, tăng vốn chủ sở hữu, dùng trả cổ tức,)

Phân tích Báo cáo Kết quả kinh doanh

- doanh thu
- giá vốn
- chi phí
- lãi vay
- lợi nhuận
- Phân tích hoạt động thực tế của doanh nghiệp so với các số liệu phản ánh trên báo cáo tài chính tính thuế

Phân tích chỉ số

Chỉ tiêu	YY-2	YY-1	Thời điểm gần nhất
I/ Khả năng thanh toán			
1/Khả năng thanh toán hiện hành			
2/Khả năng thanh toán nhanh			
II/ Hệ số nợ			
1/Hệ số đòn bẩy			
2/Nợ phải trả/Tổng tài sản			

III/Vòng quay vốn			
1/Vòng quay các khoản phải thu			
2/Số ngày phải thu bình quân			
3/Vòng quay hàng tồn kho			
4/Số ngày dự trữ tồn kho bình quân			
5/Vòng quay các khoản phải trả			
6/Số ngày phải trả bình quân			
7/Vòng quay VLĐ			
8/Số ngày hoàn thành 1 chu kỳ SXKD			
II/ Khả năng sinh lời			
1/Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu			
2/Tỷ suất lợi nhuận/tổng tài sản			
3/ Tỷ suất sinh lời/vốn CSH			

Phân tích các chỉ số:

- Lý do tăng/giảm chỉ số so với kỳ trước.
- Đánh giá mức độ tốt/xấu của việc tăng/giảm chỉ số

Kết luận về xu hướng hoạt động, mức độ chủ động trong hoạt động của CSH, tài chính có lành mạnh không, hoạt động có hiệu quả không, tài sản có được sử dụng ở mức tốt không, hoạt động có ổn định không, khả năng ứng phó với các biến động thị trường,

V. PHÂN TÍCH NHU CẦU TÍN DỤNG

1, Đối với vay vốn ngắn hạn bổ sung vốn lưu động:

Nhu cầu tín dụng được xác định trên cơ sở doanh thu dự kiến 12 tháng tới, giá vốn dự kiến,...(phần này sẽ có bảng excel tính minh họa).

Phân tích nhu cầu

Cơ sở xác định nhu cầu

2, Nhu cầu vay đầu tư kinh doanh trung, dài hạn (trường hợp khách hàng có nhu cầu vay đầu tư kinh doanh):

- Nhu cầu của khách hàng:
- Phân tích nhu cầu và phương án đầu tư:
 - Tổng nhu cầu vốn:
 - Vốn tự có và tự huy động:
 - Nhu cầu vay vốn:

a. Chi phí đầu tư dự án/phương án:

- Máy móc thiết bị, công nghệ:	
- Xây dựng nhà xưởng:	
- Chi phí khác:	
b. Năng lực sản xuất:	
- Công suất thiết kế (sản phẩm/tấn/đơn vị):	
- Công suất thực hiện (%): năm 1 %, năm 2 %, năm 3 %,.....	
c. Khả năng tiêu thụ sản phẩm:	
- Khả năng tiêu thụ	
- Giá bán dự kiến:	
d. Khấu hao:	
- Máy móc thiết bị: năm	
- Nhà xưởng: năm	
- Chi phí khác: năm	
e. Chi phí SXKD:	
- Chi phí biến đổi theo 1 đơn vị sản phẩm	
+ NVL:	
+ Điện, nước:	
+ Chi phí khác:	
- Chi phí cố định/năm:	
+ Lương công nhân:	
+ Chi phí quản lý:	
+ Chi phí khác:	
f. Kết quả tính toán: (Phụ lục đính kèm)	
- NPV:	
- IRR:	
g. Xác định độ nhạy của phương án:	
- Giá bán giảm: %; IRR = NPV=	
- Chi phí tăng: %; IRR = NPV=	
-	

- Nhận xét của cán bộ tín dụng:
 - Tính khả thi của phương án
 -

VI. TÀI SẢN ĐẢM BẢO

Loại tài sản đảm bảo

Mô tả TSĐB:

Tính pháp lý của tài sản đảm bảo

Cơ sở định giá TSĐB

Giá trị trong sổ kế toán (nếu doanh nghiệp dùng TS thuộc sở hữu để thế chấp)

Khấu hao

Giá trị còn lại

Giá trị theo chính sách hiện hành của nhà nước

Giá trị thị trường tại thời điểm định giá

Căn cứ để xác định giá trị thị trường

1.

2.

3.

Giá trị định giá

Hệ số tín dụng = Tổng mức tín dụng được đảm bảo/giá trị định giá =%

Mối quan hệ giữa chủ sở hữu TSĐB với doanh nghiệp

Biện pháp quản lý TSĐB: ký hợp đồng cầm cố/thế chấp công chứng, đăng ký giao dịch đảm bảo theo đúng quy định trước khi giải ngân, Ngân hàng giữ toàn bộ giấy tờ chính của TSĐB trong suốt thời gian vay vốn; định kỳ kiểm tra TSĐB theo đúng quy định (đối với TSĐB là BĐS); nếu là sổ tiết kiệm: Phong tỏa trước khi giải ngân; đối với các loại TSĐB khác thực hiện như đúng quy định của ngân hàng và pháp luật.

VII. HOẠT ĐỘNG TÀI KHOẢN CỦA KHÁCH HÀNG

1. Hoạt động tài khoản của khách hàng trong thời gian qua:

Tài khoản tiền gửi:

- Doanh số phát sinh trong kỳ
- Số dư cuối kỳ

Giao dịch ngoại hối

Giao dịch chuyển tiền

Giao dịch mở LC và bảo lãnh

Tài khoản tiền vay

- Doanh số phát sinh trong kỳ
- Số dư cuối kỳ

2. Thu nhập thuần 12 tháng qua (đơn vị triệu đồng)

Dịch vụ	số dư trung bình	Thu nhập thuần (lãi vay/ phí)	% sử dụng hạn mức
Vay			
L/C, D/A, D/P...			
Ngoại hối			
Phí Khác			
Tổng cộng			

Thu nhập thuần dự kiến trong 12 tháng tới/cho khoản vay này (đơn vị triệu đồng)

Dịch vụ	số dư trung bình	Thu nhập thuần (lãi vay/ phí)	% sử dụng hạn mức
Vay			
L/C, D/A, D/P...			

<i>Ngoại hối</i>			
<i>Phí Khác</i>			
<i>Tổng cộng</i>			

VIII. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH của nhóm công ty có quan hệ sở hữu: dư nợ tại các TCTD, tình trạng nợ (nợ quá hạn nếu có: phải nêu rõ nguyên nhân nợ quá hạn); doanh thu, lợi nhuận,...

VIII. CÁC SẢN PHẨM CÓ THỂ BÁN CHÉO

TT	Dịch vụ	C	K	Thời gian	Diễn giải
1	Thẻ				
2	Cho vay công nhân viên				
3	Chi lương hộ				
4	Thu chi hộ				
5	Bảo lãnh phát hành cổ phiếu/trái phiếu				
6	Dịch vụ khác : nêu cụ thể				

Chiến lược lâu dài để bán các sản phẩm này cho khách hàng

IX. ĐÁNH GIÁ RỦI RO VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO

Đánh giá rủi ro	Biện pháp kiểm soát/hạn chế rủi ro
▪	
▪	
▪	
▪	
▪	
▪	

X. ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

1. Đánh giá tổng quát của Cán bộ tín dụng về:

- Tính pháp lý:
- Năng lực tài chính
- Mục đích và Phương án vay vốn
- Tài sản đảm bảo

2. Đề xuất của cán bộ tín dụng:

- Số tiền vay:
- Mục đích vay:
- Loại vay:
- Thời hạn vay:
- Lãi suất:
- Phương thức điều chỉnh lãi suất:
- Phương thức trả nợ (lãi, gốc):
- Biện pháp đảm bảo tiền vay:

- Tài sản đảm bảo:
- Giá trị tài sản đảm bảo:
- Tỷ lệ cho vay/giá trị tài sản đảm bảo:
- Biện pháp quản lý nguồn trả nợ và tài sản đảm bảo tiền vay

....., ngày tháng năm
Cán bộ tín dụng

XI. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG/TRƯỞNG PHÒNG GIAO DỊCH

1. Đồng ý/Không đồng ý với đề xuất
2. Các điều chỉnh đối với các ý kiến đề xuất
3. Các điều kiện khác nếu có:

....., ngày tháng năm
Trưởng phòng tín dụng

XII. PHÊ DUYỆT CỦA BAN GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH

1. Đồng ý/Không đồng ý với đề xuất
2. Các điều chỉnh đối với các ý kiến đề xuất
3. Các điều kiện khác nếu có:

....., ngày tháng năm
Giám đốc chi nhánh