

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**TRƯỜNG HỒNG MINH**

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC**  
**XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ**  
**TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG**  
**VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUẢNG NAM**  
**(VIETCOMBANK QUẢNG NAM)**

**Chuyên ngành: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**  
**Mã số: 60.34.20**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2013**

**Công trình được hoàn thành tại**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học : **PGS. TS. LÂM CHÍ DŨNG**

Phản biện 1: PGS. TS. **VÕ THỊ THÚY ANH**

Phản biện 2: TS. **HỒ HỮU TIẾN**

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 22 tháng 9 năm 2013.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng

Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Nhìn một cách tổng thể thì hoạt động tín dụng là hoạt động cơ bản và quan trọng của ngân hàng thương mại, với dư nợ thường chiếm tỷ trọng trên 50% tổng tài sản và lợi nhuận từ tín dụng thường chiếm đến 70% toàn bộ lợi nhuận của ngân hàng. Quá trình cấp tín dụng cho khách hàng, ngân hàng thường đối mặt với nguy cơ rủi ro tín dụng xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau. Tuy nhiên thường kết cuộc chung là khách hàng không trả được nợ đúng hạn, có nhiều biện pháp để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng, trong đó xếp hạng tín dụng khách hàng là một trong những biện pháp, là công cụ quản trị tín dụng một cách khoa học và hiệu quả được các ngân hàng thương mại Việt Nam triển khai. Nếu công tác xếp hạng tín dụng được quản trị tốt thì sẽ làm tăng sự an toàn, lành mạnh và nâng cao hiệu quả trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Xếp hạng tín dụng không phải là điều kiện duy nhất để đảm bảo chất lượng tăng trưởng tín dụng an toàn và bền vững, nhưng đây vẫn là đòi hỏi hết sức cần thiết và quan trọng.

Vào những năm đầu tiên của thế kỷ 21 Vietcombank đã triển khai hệ thống xếp hạng tín dụng cho các khách hàng là doanh nghiệp có quan hệ tín dụng tại Vietcombank.

Tại Vietcombank Quảng Nam, công tác XHTDNB đối với khách hàng danh nghiệp đã được thực hiện. và đạt được một số thành tựu hỗ trợ rất nhiều cho công tác quản trị tín dụng. Tuy nhiên trải qua thực tế công tác này xuất hiện những vấn đề cần phải hoàn thiện để đáp ứng hơn nữa các mục tiêu đề ra. Vì vậy cần phải có sự nghiên cứu nhằm hoàn thiện hơn nữa.

Mặt khác, tính đến thời điểm hiện nay, tại Chi nhánh vẫn chưa có nghiên cứu nào liên quan trực tiếp đến chủ đề này nên học viên đã

mạnh dạn chọn đề tài “**Hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ tại Ngân hàng TMCP ngoại thương Việt Nam-Chi nhánh Quảng Nam (Vietcombank Quảng Nam)**” làm đề tài Luận văn tốt nghiệp.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

- Hệ thống hoá, phân tích, tổng hợp các vấn đề lý luận liên quan đến công tác XHTDNB của ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá thực trạng công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam trong thời gian qua.

- Đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

### **3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

- Về nội dung: Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu công tác XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp.

- Về thời gian: Thời gian để thực hiện phân tích, đánh giá thực trạng công tác XHTDNB chỉ tập trung trong khoảng thời gian từ 2010 đến 2012.

- Về không gian: Tại Vietcombank Quảng Nam.

### **3.3. Câu hỏi nghiên cứu**

- Bản chất XHTDNB là gì? Nội dung công tác XHTDNB khách hàng doanh nghiệp? Tiêu chí đánh giá công tác XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp tại NHTM và những nhân nào tổ ảnh hưởng đến công tác XHTDNB?

- Thực trạng công tác XHTDNB khách hàng doanh nghiệp tại

Vietcombank Quảng Nam diễn ra như thế nào? Những vấn đề nào cần quan tâm giải quyết?

- Hạn chế của công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam.

- Để hoàn thiện công tác XHTDNB khách hàng doanh nghiệp, Vietcombank Quảng Nam cần triển khai những giải pháp chủ yếu nào?

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn vận dụng phương pháp luận chủ nghĩa duy vật biện chứng.

Về các phương pháp cụ thể được sử dụng bao gồm: hệ thống hóa, phân tích, tổng hợp, quy nạp, diễn dịch và các phương pháp thống kê.

#### **5. Ý nghĩa khoa học của đề tài**

Hệ thống lại các vấn đề lý luận về xếp hạng tín dụng, qua đó rút ra kinh nghiệm cho công tác XHTDNB.

Nhìn nhận về thực trạng về công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam. Từ đó chỉ ra các hạn chế trong công tác XHTDNB, đề xuất các giải pháp hoàn thiện nhằm thúc đẩy và phát huy vai trò của công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam.

#### **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài các phần theo thứ tự được quy định như: Mục lục; Danh mục các ký hiệu chữ viết tắt; các bảng biểu; Mở đầu,... kết cấu của luận văn được gồm 3 chương như sau:

Chương 1. Cơ sở lý luận về xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng doanh nghiệp

Chương 2. Thực trạng công tác xếp hạng tín dụng nội bộ doanh nghiệp tại Vietcombank Quảng Nam.

Chương 3. Giải pháp hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ doanh nghiệp tại Vietcombank Quảng Nam.

#### **7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

#### 1.1. RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG

##### 1.1.1. Tín dụng ngân hàng

*a. Khái niệm tín dụng*

*b. Phân loại các hình thức tín dụng*

*c. Tín dụng ngân hàng*

##### 1.1.2. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh NH

*a. Khái niệm rủi ro tín dụng*

Rủi ro tín dụng là rủi ro mà các dòng tiền (cash flows) được hẹn trả theo hợp đồng (tiền lãi, tiền gốc hoặc cả hai) từ các khoản cấp tín dụng sẽ không được trả đầy đủ.

*b. Phân loại rủi ro tín dụng*

*c. Hậu quả của rủi ro tín dụng đối với kinh doanh ngân hàng*

#### 1.2. XHTDNB ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

##### 1.2.1. Khái niệm XHTDNB

Khái niệm là việc đưa ra nhận định về mức độ tín nhiệm đối với trách nhiệm tài chính; hoặc đánh giá mức độ rủi ro tín dụng phụ thuộc các yếu tố bao gồm năng lực đáp ứng các cam kết tài chính, khả năng dễ bị vỡ nợ khi các điều kiện kinh doanh thay đổi, ý thức và thiện chí trả nợ của người đi vay.

Bản chất là một cách thức đo lường rủi ro tín dụng, là việc xác định mức độ rủi ro tín dụng của một khách hàng vay cụ thể thông qua việc xác định các biến số (hay còn gọi là các nhân tố) ảnh hưởng đến mức độ rủi ro tín dụng.

### **1.2.2. Sự cần thiết phải XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp**

- a. Do yêu cầu hạn chế về rủi ro tín dụng*
- b. Do yêu cầu lựa chọn khách hàng vay*
- c. Cơ sở cho việc xây dựng chính sách khách hàng*
- d. Căn cứ phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng*

### **1.2.3. Nội dung công tác XHTDNB tại NHTM**

#### ***a. Xây dựng hệ thống XHTDNB cho từng khách hàng/nhóm khách công việc này bao gồm các nội dung chủ yếu:***

- + Xây dựng hệ thống chỉ tiêu tài chính và phi tài chính.
- + Xây dựng hệ thống thang điểm và trọng số của từng chỉ tiêu.
- + Xác định cách thức tổng hợp điểm.
- + Xác định cách thức xếp hạng trên cơ sở điểm tổng hợp.

#### ***b. Triển khai hệ thống XHTDNB trong toàn hệ thống***

#### ***c. Thu thập thông tin phản hồi để điều chỉnh hệ thống XHTDNB.***

#### ***d. Triển khai công tác XHTDNB cho từng khách hàng qua các sau đây:***

#### ***e. Sử dụng kết quả xếp hạng tín dụng cho các mục đích sau:***

- Sàng lọc khách hàng, lựa chọn theo các tiêu chuẩn phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng trong từng thời kỳ.
- Xác định mức phí bù rủi ro vỡ nợ và làm cơ sở xác định lãi suất cho vay.
- Xác định tỷ lệ cho vay và giới hạn cho vay .
- Đề ra các yêu cầu cụ thể về tài sản bảo đảm.
- Xác định các điều khoản trong hợp đồng, đặc biệt là các điều khoản hạn chế phù hợp với từng khách hàng được xếp hạng.
- Đa dạng hoá hợp lý danh mục cho vay.
- Giám sát khách hàng vay trong quá trình vay.

#### **1.2.4. Tiêu chí đánh giá kết quả công tác XHTDNB đối với doanh nghiệp**

*a. Kết quả về mặt khối lượng công tác XHTDNB có thể được đánh giá qua các tiêu chí sau:*

- Số doanh nghiệp được xếp hạng.
- Tỷ lệ số doanh nghiệp được xếp hạng/Tổng số khách hàng.
- Kỳ xếp hạng/số lần xếp hạng doanh nghiệp trong một năm.

*b. Kết quả về mặt chất lượng của công tác XHTDNB*

Được thể hiện chủ yếu qua mức độ chính xác của kết quả xếp hạng. Để đánh giá mức độ chính xác này phải so sánh, đối chiếu kết quả của từng nhóm khách hàng được xếp hạng với mức độ rủi ro cụ thể trong thực tế của từng nhóm khách hàng được xếp hạng.

*c. Việc sử dụng kết quả XHTDNB phục vụ cho hoạt động tín dụng tại NHNTM*

Tiêu chí này đánh giá việc sử dụng kết quả XHTDNB của ngân hàng ở mức độ nào? Ngân hàng đã sử dụng kết quả XHTDNB cho những nội dung gì? Tính hữu ích của kết quả XHTDNB đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng như thế nào?

#### **1.2.5. Nhân tố ảnh hưởng đến công tác XHTDNB tại NHTM**

*a. Nhân tố bên ngoài ngân hàng*

*b. Nhân tố bên trong ngân hàng*

### **1.3. BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ XHTDNB TRÊN THẾ GIỚI**

#### **1.3.1. Khái quát về hoạt động XHTD ở một số nước**

#### **1.3.2. Bài học kinh nghiệm cho quá trình hoàn thiện công tác XHTDNB của ngân hàng thương mại Việt Nam.**

**CHƯƠNG 2**  
**THỰC TRẠNG CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ**  
**KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI VIETCOMBANK**  
**QUẢNG NAM**

**2.1. KHÁI QUÁT VỀ VIETCOMBANK QUẢNG NAM**

2.1.1. Sơ lược lịch sử hình thành và phát triển

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Vietcombank Quảng Nam

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Vietcombank Quảng Nam

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu

a. Hoạt động huy động vốn

b. Hoạt động tín dụng

2.1.5. Kết quả kinh doanh

**2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC XHTDNB TẠI VIETCOMBANK QUẢNG NAM**

2.2.1. Đặc điểm khách hàng doanh nghiệp của Vietcombank Quảng Nam

**Bảng 2.5. Bảng báo cáo phân loại doanh nghiệp năm 2012**

*Dvt: triệu đồng; %*

Tiêu thức	Phân loại	Số lượng	Tỷ trọng	Dư nợ cho vay	Tỷ trọng
Phân loại		KH	Số lượng KH		Dư nợ cho vay
Tổng cộng		134	100	2.110.139	100
Theo quy mô doanh nghiệp	Lớn	8	5,9	1.106.075	52,42
	Trung bình	10	7,46	235.223	11,15
	Nhỏ	23	17,16	152.359	7,22
	Siêu nhỏ	64	47,76	113.130	5,36
	Không xác định	29	21,64	503.351	23,85
	DN mới thành lập				

Theo loại hình sở hữu	DNNN	14	10,45	240.935	11,42
	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong khối OECD	0	0,00	0	0,00
	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ngoài khối OECD	3	2,24	24.000	1,14
	Công ty cổ phần đại chúng	1	0,75	344.224	16,31
	Doanh nghiệp khác	116	86,57	1.500.980	71,13

(Nguồn: Báo cáo của phòng Quản lý nợ)

## **2.2.2. Tổng quan về hệ thống XHTDNB của Vietcombank và mô hình XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp của Vietcombank**

### ***a. Tổng quan về hệ thống XHTDNB của Vietcombank***

Hệ thống được chia làm 3 nhóm: Khách hàng doanh nghiệp; Khách hàng cá nhân/hộ kinh doanh; Khách hàng định chế tài chính. Hai nhóm khách hàng sau chỉ áp dụng xếp hạng đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng.

Hệ thống được cấu trúc riêng biệt cho ba loại khách hàng trên.

Thang điểm tối đa đối với mỗi khách hàng là 100 điểm, chia cho bộ chỉ tiêu tài chính và bộ chỉ tiêu phi tài chính theo tỷ trọng nhất định. Điểm tổng hợp sẽ là tích số giữa điểm ban đầu với trọng số có tính tới việc báo cáo tài chính của ngân hàng có được kiểm toán hay chưa, cụ thể như sau:

- Mỗi bộ chỉ tiêu (kể cả chỉ tiêu tài chính và phi tài chính) có một số chỉ tiêu cụ thể (chỉ tiêu cấp 1). Mỗi chỉ tiêu cấp 1 có trọng số tính điểm cụ thể. Tổng trọng số tính điểm của các chỉ tiêu cấp 1 phải bằng 100% trọng số tính điểm của từng chỉ tiêu đó.

- Mỗi chỉ tiêu cấp 1 có một số chỉ tiêu cấp 2. Mỗi chỉ tiêu cấp 2 có trọng số tính điểm cụ thể. Tổng trọng số tính điểm của các chỉ tiêu cấp 2 phải bằng 100% trọng số tính điểm của các chỉ tiêu cấp 1 tương ứng.

- Mỗi chỉ tiêu cấp 2 có một số khoảng giá trị để chấm điểm khách hàng, được xác định trên cơ sở số liệu thống kê và đánh giá của ngân hàng đối với tất cả các khách hàng cùng loại về chỉ tiêu này, được đánh giá từ mức nhỏ (xấu) nhất đến mức lớn (tốt) nhất. Tương ứng với mỗi khoảng giá trị này là số điểm đạt được của khách hàng theo chỉ tiêu.

- Tùy theo mức độ quan trọng, giữa các chỉ tiêu và nhóm các chỉ tiêu sẽ có trọng số khác nhau. Trọng số là mức độ quan trọng của từng tiêu chí đánh giá xét trên góc độ tác động đến rủi ro tín dụng. Trọng số của mỗi chỉ tiêu phụ thuộc vào đặc thù riêng có của mỗi ngành/nhóm ngành kinh tế và loại hình sở hữu doanh nghiệp.

Trên cơ sở tổng điểm của từ các chỉ tiêu, khách hàng được xếp loại vào 1 trong 16 hạng đối với khách hàng doanh nghiệp, 15 hạng đối với khách hàng định chế tài chính và 10 hạng đối với khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh.

Như vậy, cách tiếp cận thể hiện đúng bản chất của xếp hạng tín dụng là đo lường rủi ro tín dụng.

Về nội dung tổng quát của mô hình chấm điểm thể hiện ở các điểm cơ bản sau:

- Là các chỉ tiêu tài chính và các chỉ tiêu phi tài chính.
- Vai trò của từng chỉ tiêu được thể hiện ở trọng số. Đó là tỷ

trọng của từng chỉ tiêu trong toàn bộ các chỉ tiêu.

- Trọng số của từng chỉ tiêu được phân biệt theo ngành/nhóm ngành, theo tiêu chí báo cáo tài chính đã được kiểm toán hay chưa.

***b. Mô hình XHTDNB đối với khách hàng là doanh nghiệp tại Vietcombank Quảng Nam***

(i) Xác định ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh chính. Đó là hoạt động đem lại doanh thu lớn nhất trong tổng doanh thu hàng năm của khách hàng.

(ii) Xác định quy mô doanh nghiệp dựa trên các chỉ tiêu sau: Vốn chủ sở hữu; Số lượng lao động; Doanh thu thuần; Tổng tài sản. Mỗi chỉ tiêu này có 8 giá trị chuẩn và thang điểm từ 1 – 8 điểm.

- Từ 22- 32 điểm: Quy mô lớn.

- Từ 12 – 21 điểm: Quy mô trung bình.

- Từ 6 – 11 điểm: Quy mô nhỏ.

- Dưới 6 điểm: Quy mô siêu nhỏ.

Căn cứ vào hai tiêu chí trên, hệ thống áp dụng các bộ chỉ tiêu chấm điểm khác nhau về các yếu tố: ***danh mục các chỉ tiêu; giá trị chuẩn; thang điểm và trọng số của mỗi chỉ tiêu.*** Các doanh nghiệp có quy mô lớn, trung bình và nhỏ (điểm quy mô từ 6 đến 32 điểm) được chia thành 52 ngành tương ứng có 52 bộ chỉ tiêu chấm điểm. Các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ được chia thành 5 ngành tương ứng với 5 bộ chỉ tiêu.

(iii) Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính: có 4 nhóm chính

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (Khả năng thanh toán hiện hành; Khả năng thanh toán nhanh; Khả năng thanh toán tức thời).

- Nhóm chỉ tiêu hoạt động (Vòng quay vốn lưu động; Vòng quay hàng tồn kho; Vòng quay các khoản phải thu; Hiệu suất sử dụng tài sản cố định )

- Nhóm chỉ tiêu cân nợ (Tổng nợ phải trả/tổng tài sản; Nợ dài

hạn/vốn chủ sở hữu).

- Nhóm chỉ tiêu thu nhập (Lợi nhuận gộp/doanh thu thuần; Lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần; Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu; Lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân; Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/lãi vay phải trả).

Đối với doanh nghiệp siêu nhỏ, các chỉ tiêu sau đây không được áp dụng: Khả năng thanh toán tức thời; Hiệu suất sử dụng tài sản cố định; Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu; Lợi nhuận gộp/doanh thu thuần; Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/lãi vay phải trả.

(iv) Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính:

- Nhóm chỉ tiêu phản ảnh khả năng trả nợ của ngân hàng (bao gồm 3 hoặc 4 chỉ tiêu con tùy theo ngành kinh tế).

- Nhóm chỉ tiêu phản ảnh trình độ quản lý và môi trường nội bộ (gồm có 13 chỉ tiêu con).

- Nhóm chỉ tiêu phản ảnh quan hệ với ngân hàng (gồm 16 chỉ tiêu con).

- Nhóm chỉ tiêu phản ảnh ảnh hưởng tới ngành (gồm 6 chỉ tiêu con).

- Nhóm chỉ tiêu phản ảnh các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp (số lượng chỉ tiêu phụ thuộc vào ngành kinh tế).

Đối với doanh nghiệp siêu nhỏ thì số lượng các chỉ tiêu phi tài chính ít hơn.

(v) Tổng hợp điểm và xếp hạng

Tỷ trọng của từng phần điểm của các chỉ tiêu tài chính và chỉ tiêu phi tài chính phụ thuộc vào việc báo cáo tài chính đã được kiểm toán hay chưa.

❖ **Đối với doanh nghiệp thông thường và tiềm năng:**

Chỉ tiêu	Thông tin tài chính không được kiểm toán	Thông tin tài chính được kiểm toán
Phần chỉ tiêu tài chính	30%	35%
Phần chỉ tiêu phi tài chính	65%	65%

Điểm tổng hợp = (Tổng điểm của phần tài chính × Tỷ trọng của phần tài chính) + (Tổng điểm của phần phi tài chính × Tỷ trọng của phần phi tài chính)

❖ **Đối với doanh nghiệp siêu nhỏ:**

Tỷ trọng của phần chỉ tiêu phi tài chính cao hơn. Ngoài ra, tính thêm hệ số rủi ro. Hệ số rủi ro nhận các giá trị từ 0,8 đến 1 căn cứ vào lịch sử trả nợ của khách hàng (bao gồm cả gốc và lãi) trong 12 tháng qua. Khách hàng luôn trả nợ đúng hạn có hệ số này bằng 1. Hệ số thấp nhất là 0,8 áp dụng đối với khách hàng đã từng bị chuyển nợ quá hạn trong vòng 12 tháng qua và trong tổng dư nợ hiện tại đang có nợ quá hạn.

Bảng 2.12. Phân bổ tỷ trọng của phần chỉ tiêu tài chính và phần chỉ tiêu phi tài chính

Chỉ tiêu	Thông tin tài chính không được kiểm toán	Thông tin tài chính được kiểm toán
Phần chỉ tiêu tài chính	25%	30%
Phần chỉ tiêu phi tài chính	70%	70%

Điểm tổng hợp = (Tổng điểm của phần tài chính × Tỷ trọng của phần tài chính) + (Tổng điểm của phần phi tài chính × Tỷ trọng của phần phi tài chính × Hệ số rủi ro)

Căn cứ điểm tổng hợp, các khách hàng DN được xếp vào một trong các hạng sau đây:

❖ **Đối với doanh nghiệp mới thành lập**

Mô hình đối với doanh nghiệp mới thành lập có khác biệt so với doanh nghiệp thông thương và tiềm năng. Thay vì chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và các chỉ tiêu phi tài chính, mô hình này tập trung vào việc chấm điểm các rủi ro kinh doanh sau đó điều chỉnh bằng hệ số rủi ro. Nội dung chính gồm 4 chỉ tiêu lớn:

- Đánh giá rủi ro liên quan đến vận hành (có 9 chỉ tiêu)
- Đánh giá khả năng suy giảm của phương án kinh doanh (có 8 chỉ tiêu).
- Đánh giá rủi ro từ thị trường (có 12 chỉ tiêu).
- Đánh giá rủi ro từ yếu tố tài chính của phương án kinh doanh (6 chỉ tiêu).

Các chỉ tiêu này về bản chất là đánh giá rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp mới thành lập và có giá trị chuẩn từ 1 đến 5 giá trị chuẩn tương ứng với các giá trị điểm: 20; 40; 60; 80; 100 điểm.

Tổng hợp điểm	=	Tổng điểm tình hình kinh doanh	x	Hệ số rủi ro 1	x	Hệ số rủi ro 2
------------------	---	-----------------------------------	---	-------------------	---	-------------------

- Hệ số rủi ro 1: Là hệ số đánh giá qua lý lịch tư pháp của các lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp nhận giá trị từ: 20%; 40%; 60%; 100%. Chẳng hạn như lý lịch tư pháp tốt, chưa từng có tiền án tiền sự sẽ nhận giá trị là 100%, ngược lại, nếu đang bị pháp luật truy tố nhận giá trị là 20%.

- Hệ số rủi ro 2: là hệ số đánh giá các sự kiện bất thường ảnh hưởng đến tính khả thi của phương án, như tai nạn giao thông, tai nạn công trình, cháy nổ, ... hệ số này nhận giá trị từ : 20%; 60%; 100%.

**2.2.3. Thực trạng thực hiện các nội dung công tác XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp tại Vietcombank Quảng Nam**

*a. Trên cơ sở hệ thống XHTDNB mà Vietcombank đã triển khai, Chi nhánh tiến hành xác định các đối tượng khách hàng thuộc diện phải xếp hạng.*

*b. Triển khai công việc thu thập thông tin về khách hàng thuộc đối tượng xếp hạng từ các nguồn sau:*

- Thông tin từ do khách hàng cung cấp như: Hồ sơ pháp lý; Hồ sơ kinh tế; các Báo cáo tài chính và các tài liệu khác.
- Cán bộ trực tiếp kiểm tra tại hiện trường, phỏng vấn trực tiếp.
- Các thông tin thu thập từ các cơ quan quản lý, đơn vị chủ quản, cơ quan chuyên ngành.
- Nguồn thông tin từ CIC.
- Thông tin từ phương tiện truyền thông và thông tin khác.

*c. Trên cơ sở nguồn thông tin thu thập được đã qua các bước kiểm chứng, xác minh, xử lý tiến hành nhập hay cập nhật thông tin định vị và thông tin tài chính.*

Căn cứ vào thông tin do cán bộ nhập thì các lãnh đạo phòng Quản lý nợ và Khách hàng duyệt các thông tin tương ứng mà cán bộ phòng mình nhập.

*d. Tính điểm xếp hạng khách hàng.*

*e. Rà soát việc chấm điểm khách hàng của Phòng Quản lý rủi ro tín dụng tại Vietcombank thì lãnh đạo Phòng Khách hàng thực hiện công việc đẩy chờ duyệt của Phòng Quản lý rủi ro tín dụng thuộc Hội sở.*

*g. Sử dụng kết quả XHTDNB như sau:*

- (i) Phân loại và trích lập dự phòng.
- (ii) Xác định giới hạn tín dụng
- (iii) Xác định chính sách tín và điều kiện về bảo đảm tín dụng.

h. Về thời điểm XHTDNB được thực hiện hàng quý. Đối với khách hàng thuộc thẩm quyền xếp hạng của Chi nhánh thì thời gian hoàn thành là chậm nhất vào ngày cuối cùng thuộc tháng thứ hai quý tiếp theo. Những khách hàng thuộc thẩm quyền của Vietcombank thì Chi nhánh có trách nhiệm nhập hết thông tin chậm nhất là vào ngày 15 của tháng thứ hai quý sau.

#### **2.2.4. Đánh giá kết quả công tác XHTDNB tại Vietcombank Quảng Nam**

##### ***a. Về khối lượng công tác XHTDNB đã thực hiện***

Trong năm 2012, có 134 khách hàng là doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với Vietcombank Quảng Nam, tăng 45 khách hàng so với năm 2011. Hiện tại không có doanh nghiệp tiềm năng. Trong số 45 doanh nghiệp tăng thì có 30 khách hàng là doanh nghiệp thông thường và 15 khách hàng là doanh nghiệp mới thành lập.

##### ***b. Về chất lượng XHTDNB đối với KHDN tại Chi nhánh***

Trong số các doanh nghiệp được xếp hạng thì chỉ có 4 doanh nghiệp là xếp hạng từ CCC - D, còn đa số đều đạt mức xếp hạng từ A trở lên, tập trung chủ yếu là từ A đến A<sup>+</sup> tức là tổng điểm đạt từ 73 đến 83 điểm (thuộc nợ nhóm I) tương đương với mức độ rủi ro tương đối thấp, số lượng các doanh nghiệp này chiếm khoảng 97%/tổng số các doanh nghiệp tại Chi nhánh tương đương với 2.084 tỷ đồng.

Tổng số khách hàng được xếp hạng thì nợ xấu chiếm 25 tỷ đồng so với tỷ lệ nợ xấu của toàn Chi nhánh là 0,95%, phần này do các doanh nghiệp rơi vào nhóm III đến nhóm V, còn tất cả đều không có nợ xấu. Điều này chứng tỏ việc xếp hạng tương đối chuẩn xác.

Công tác xếp hạng được thực hiện thường xuyên, liên tục trong các quý, năm. Đa số các doanh nghiệp đều duy trì được thứ hạng, thậm chí một số còn thăng hạng do có cách quản trị điều hành tốt.

**Bảng 2.16. Báo cáo diễn biến chuyển hạng**

Chi tiêu	Năm 2010 đến năm 2012	
	Thống kê theo số lượng	Thống kê theo tỷ lệ
Số DN rớt hạng	21	40%
Số DN trụ hạng	19	36%
Số DN thăng hạng	13	25%

(Nguồn: Báo cáo của Phòng Quản lý nợ)

### **c. Sử dụng kết quả XHTDNB**

- Thứ nhất, là kết quả của công tác XHTDNB vẫn chưa được Chi nhánh sử dụng trong một số nội dung quan trọng của quá trình cấp tín dụng, bao gồm:

+ Việc xác định mức phí bù rủi ro trong cấu trúc của lãi suất cho vay, nhằm phân biệt được mức lãi suất theo mức độ rủi ro của khách vay.

+ Áp dụng những chính sách khách hàng khác nhau đối với từng khách/nhóm khách hàng được xếp hạng khác nhau.

- Thứ hai, là mặc dù kết quả XHTDNB là căn cứ để xác định tỷ lệ giá trị tài sản bảo đảm tối thiểu nhưng Chi nhánh vẫn chưa mạnh dạn áp dụng quy định này. Các khoản vay vẫn chủ yếu dựa vào tài sản bảo đảm, khoản vay không có tài sản gán như là không có hoặc có thì chiếm tỷ lệ rất thấp. Tỷ lệ giá trị sản bảo đảm thường cao hơn nhiều so với tỷ lệ tối thiểu được cho phép. Cán bộ thường nâng hoặc đàm phán với khách hàng để tìm cách nâng tỷ lệ này để bảo đảm an toàn cho khoản vay nhưng vấn đề mở rộng quy mô tín dụng thì không được nói đến. Đây là một vấn đề cần được giải quyết khắc phục, vì nó chính là nguyên nhân hạn chế mở rộng quy mô tín dụng.

## **2.3. KẾT QUẢ, HẠN CHẾ TRONG CÔNG TÁC XHTDNB ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP**

### ***a. Kết quả***

- Chi nhánh đã hoàn thành được việc xếp hạng theo quy định của Vietcombank.

- Chất lượng công tác này tương đối chuẩn chưa có trường hợp nào được xếp hạng ở cấp độ rủi ro thấp lại bị nợ xấu.

### ***b. Hạn chế***

- Các hạn chế liên quan đến hệ thống XHTDNB:

+ Xác định ngành nghề kinh doanh chính cho doanh nghiệp kinh doanh đa ngành nghề chưa được chuẩn xác, đôi lúc gây lúng túng.

+ Tỷ trọng của các nhóm doanh nghiệp theo loại hình sở hữu khác nhau thì có mức độ chênh lệch không đáng kể.

+ Các chỉ tiêu tài chính chỉ dựa trên số liệu do khách hàng cung cấp, chưa có phần dự báo các chỉ tiêu.

+ Xác định các chỉ tiêu phi tài chính chủ yếu dựa trên nhận định của cán bộ thực hiện công tác chấm điểm.

- Công tác thu thập thông tin khách hàng là chủ yếu dựa vào hồ sơ, tài liệu do khách hàng cung cấp. Nguồn thông tin khác dùng để đối chiếu gần như là không có và thiếu tính chuẩn xác khách quan.

- Về sử dụng kết quả xếp hạng, vẫn chưa chuẩn hóa nội dung và quy trình sử dụng kết quả xếp hạng do đó, việc sử dụng vẫn còn hạn chế, một số nội dung vẫn chưa được sử dụng hết.

- Công tác này trong một số trường hợp vẫn còn có tính chất hình thức, thiếu thực chất.

**CHƯƠNG 3**  
**GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XẾP HẠNG**  
**TÍN DỤNG NỘI BỘ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP**  
**TẠI VIETCOMBANK QUẢNG NAM**

**3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XHTDNB TẠI VIETCOMBANK QUẢNG NAM**

**3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XHTDNB KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI VIETCOMBANK QUẢNG NAM**

**3.2.1. Hoàn thiện về tổ chức thực hiện quy trình công tác XHTDNB**

- Có sự tham gia của Phòng Quản lý nợ kiểm tra thông tin trước khi đăng nhập vào hệ thống.

- Nên phân công cán bộ thực hiện công tác XHTDNB theo phương cách chuyên biệt hóa từng nhóm khách hàng cho từng cán bộ khách hàng cụ thể.

- Các báo cáo của khách hàng cung cấp cần quy định rõ nguồn cung cấp và các báo cáo này cần phải được chuẩn hóa.

- Bộ phận kiểm tra giám sát tuân thủ phải kiểm tra công tác XHTDNB thành một nội dung của kế hoạch kiểm tra định kỳ sau khi thực hiện.

- Cần cụ thể hóa việc sử dụng kết quả XHTDNB để làm cơ sở cho việc kiểm tra giám sát tuân thủ đối với công tác XHTDNB.

- Thể chế hóa công tác XHTDNB tại Chi nhánh thành văn bản nội bộ về trình tự, thủ tục trong khuôn khổ những quy định chung của Vietcombank.

### **3.2.2. Nâng cao chất lượng của khâu thu thập thông tin cho công tác XHTDNB**

*a. Yêu cầu cập nhật thông tin đầu vào từ doanh nghiệp được xếp hạng*

*b. Cải thiện công tác lưu trữ thông tin khách hàng được xếp hạng.*

*c. Có biện pháp tăng tỷ lệ các doanh nghiệp được kiểm toán.*

*d. Tăng cường các hoạt động thu thập và xác minh thông tin bằng phương pháp thu thập thông tin sơ cấp.*

*e. Đối với những khách hàng là doanh nghiệp có chi nhánh ở nhiều tỉnh, thành và trụ sở chính của Công ty ở Hà Nội hoặc TP. HCM*

*f. Phối hợp, khai thác có hiệu quả các nguồn thông tin bên ngoài*

### **3.2.3. Tăng cường sử dụng kết quả XHTDNB, bảo đảm sử dụng có hiệu quả kết quả XHTDNB cho các nội dung quản trị tín dụng**

*a. Chi nhánh hoạch định và áp dụng các chính sách khách hàng khác nhau tương ứng với mức xếp hạng tín dụng khác nhau và áp dụng một cách nhất quán có hệ thống, trong đó quy định rõ chính sách cho từng hạng.*

*b. Kết quả XHTDNB cần phải được sử dụng cho việc xác định phân bù rủi ro trong cấu trúc rủi ro của lãi suất.*

*c. Áp dụng các quy định cụ thể về tỷ lệ giá trị tài sản bảo đảm tối thiểu tương ứng với kết quả xếp hạng đã được xác định.*

Tích cực, mạng dạn trong việc vận dụng các quy định về tài sản bảo đảm tương ứng với mức XHTDNB mà Vietcombank đã cho phép, tránh khuynh hướng tránh né, ngại rủi ro muốn an toàn nên dẫn đến không tăng được dư nợ kiểm hãm tăng trưởng tín dụng.

*d. Về sử dụng kết quả này cho việc thiết kế hợp đồng tín dụng*

### **3.2.4. Tăng cường hoạt động kiểm tra giám sát đối với công tác XHTDNB**

- Ban hành quy định thống nhất các nội dung kiểm tra, giám sát về công tác XHTDNB. Các nội dung chủ yếu liên quan đến hoạt động kiểm tra, giám sát công tác XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp bao gồm:

+ Tình hình chấp hành nội dung và quy trình XHTDNB đối với khách hàng doanh nghiệp

+ Khâu thu thập, xác minh, phối kiểm thông tin, bảo đảm tính chuẩn xác, độ tin cậy của thông tin đầu vào

+ Thực trạng sử dụng kết quả XHTDNB

- Tổ chức công tác đào tạo, tập huấn cho các cán bộ phụ trách hoạt động kiểm tra giám sát công tác XHTDNB của Chi nhánh, bảo đảm các cán bộ này nắm vững về hệ thống cũng như công tác XHTDNB.

- Ấn định cụ thể về thời gian và tiến độ kiểm soát.

- Thông tin thường xuyên và cập nhật các diễn biến liên quan đến công tác XHTDNB cho các cán bộ kiểm soát công tác này.

Để công tác này có hiệu quả Vietcombank Quảng Nam cũng cần quy định chặt chẽ, cụ thể và công khai những biện pháp chế tài đối với những sai sót, vi phạm căn cứ vào mức độ và động cơ, đồng thời có chính sách khuyến khích, động viên đối với những bộ phận hoặc cá nhân thực hiện tốt. Qua hoạt động kiểm tra phải làm tốt công tác chấn chỉnh, sửa sai.

### **3.2.5. Nâng cao chất lượng cán bộ phụ trách công tác XHTDNB**

*a. Phân công, phân nhiệm hợp lý*

- b. Tổ chức công tác đào tạo, huấn luyện thường xuyên*
- c. Về công tác tuyển dụng nhân sự*
- d. Coi trọng việc giáo dục, rèn luyện phẩm chất đạo đức*
- e. Có cơ chế động viên, khen thưởng thích hợp*
- f. Xây dựng môi trường công tác lành mạnh*

### **3.2.6. Khai thác có hiệu quả công nghệ trong công tác**

## **XHTDNB**

### **3.3. KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ**

*a. Xây dựng khuôn khổ hỗ trợ công tác XHTDNB của các ngân hàng.*

*b. Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho việc thành lập và hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng tư nhân*

#### **3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

*a. Nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm thông tin dụng*

*b. Tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho hoạt động XHTD tại ngân hàng thương mại*

*c. Tăng cường công tác thanh tra, giám sát đối với hoạt động xếp hạng tín dụng của các ngân hàng thương mại.* Đồng thời cũng qua công tác này có các kiến nghị cần thiết về các quy định pháp lý liên quan.

*d. Tổ chức xây dựng các chỉ tiêu trung bình ngành.* Chỉ tiêu này rất quan trọng đối với quy trình XHTDNB. Đó là căn cứ cho việc phân tích, đánh giá ảnh hưởng đến việc chấm điểm.

#### **3.3.3. Kiến nghị với Vietcombank**

##### ***a. Kiến nghị về việc hoàn thiện hệ thống XHTDNB***

- Trên địa bàn tỉnh đa số là các doanh nghiệp SME, nên cần phải giảm bớt số cấp độ quy mô so với quy định áp dụng của

Vietcombank. Điều này ảnh hưởng đến trọng số của từng chỉ tiêu và kết quả xếp hạng. Do đó nên phân thành 3 cấp độ quy mô như một số ngân hàng khác đã làm. Mặt khác, cần xác định trọng số khác nhau cho mỗi tiêu chí không nên xem các tiêu chí đánh giá quy mô có vai trò quan trọng như nhau. Các trọng số này nên được xác định phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề, địa bàn hoạt động. Đặc biệt, đối với việc đo lường rủi ro tín dụng thì tiêu chí tỷ lệ vốn chủ sở hữu phải có trọng số lớn.

- Về phân loại ngành nghề.

+ Nên giảm bớt danh mục các ngành nghề, rút bớt số lượng phân ngành chi tiết, chia thành 4 ngành cơ bản: Nông- lâm - ngư nghiệp; Xây dựng; Công nghiệp. Sau đó, chỉ phân từng nhóm ngành cơ bản thành một số ngành lớn. Việc phân ngành quá chi tiết sẽ làm cho việc phân ngành kém hiệu quả trong khi chưa có những nghiên cứu định lượng để xác định ảnh hưởng của nhân tố ngành lên rủi ro tín dụng.

+ Việc xác định ngành nghề kinh doanh chính được giải quyết theo hướng kết hợp việc xác định tỷ trọng doanh thu của từng ngành nghề kinh doanh dựa trên báo cáo tài chính của khách hàng với việc thu thập các thông tin từ các kênh khác, có những khách hàng cần phải xem xét kết hợp với các tiêu chí khác để xác định ngành kinh doanh chính.

- Về xác định loại hình sở hữu, nhằm mục đích phân biệt tỷ trọng của các chỉ tiêu tài chính tuy nhiên cần có nghiên cứu về mặt định lượng nghiêm túc và minh bạch, để có sự phân biệt về tỷ trọng hoặc là bỏ cách phân loại này để chuyển sang sử dụng cách đánh giá định tính của các chuyên gia.

- Về phương pháp đánh giá các chỉ tiêu đối với khách hàng chỉ dựa trên báo cáo tài chính hiện hành mà chưa cân nhắc đầy đủ các dữ

liệu quá khứ và cũng chưa căn cứ vào dự báo.

+ Bổ sung một số chỉ tiêu, đặc biệt, đối với nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng trả nợ trong bộ chỉ tiêu phi tài chính, dự báo về khả năng tạo ra dòng tiền ở thời điểm trả nợ (bao gồm nợ gốc và lãi) và coi đó là một yêu cầu bắt buộc.

+ Tùy thuộc vào từng giai đoạn của nền kinh tế mà có những tính toán một số chỉ tiêu bình quân qua một số kỳ quy định, không nên chỉ dựa vào số liệu của quý hiện hành.

+ Đối với nhóm chỉ tiêu thu nhập, cần phải bổ sung các chỉ tiêu so sánh theo thời gian như: tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu (tốc độ tăng ROE); tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân (tốc độ tăng ROA).

+ Xây dựng các trọng số một cách có cơ sở khoa học và thực tế hơn. Thực tiễn tại Chi nhánh, kiến nghị Vietcombank xem lại việc xác định trọng số của các chỉ tiêu theo đặc điểm của từng địa bàn và tỷ trọng của các nhân tố ảnh hưởng đến ngành trong bộ chỉ tiêu phi tài chính. Điều này là rất quan trọng để đánh giá rủi ro tín dụng của khách hàng. Vì vậy, cần nâng tỷ trọng của nhóm chỉ tiêu này để phù hợp với tầm quan trọng của nó.

***b. Vietcombank nên cho phép các chi nhánh có những điều chỉnh trong khuôn khổ:*** Quy định về các vấn đề liên quan đến nội dung của công tác XHTDNB có tính đặc thù của từng chi nhánh bằng cách đưa ra danh mục hệ số rủi ro đặc thù đối với từng địa bàn chi nhánh trên cơ sở mức dư nợ; tốc độ tăng trưởng tín dụng; tình hình nợ xấu; chất lượng tín dụng và tính lỏng của các loại tài sản bảo đảm hiện chi nhánh đang nhận cầm cố thế chấp để bảo đảm tiền vay.

***c. Tổ chức tốt công tác tập huấn trong toàn hệ thống cho các cán bộ là công tác tín dụng:*** cũng như bộ phận liên quan đến công tác XHTDNB.

**d. Nâng cấp hoạt động cung cấp thông tin trong toàn hệ thống:** Xây dựng kho dữ liệu và mạng thông tin nội bộ để những người làm công tác tín dụng dễ dàng khai thác khi cần thiết.

**e. Tăng cường hoạt động giám sát công tác XHTDNB của các chi nhánh trong toàn hệ thống:** Để kịp thời tổng kết báo cáo và rút kinh nghiệm.

**f. Tạo điều kiện hỗ trợ cơ sở vật chất,** đáp ứng các yêu cầu hiện đại hóa công nghệ cho các chi nhánh trong công tác XHTDNB.

## **KẾT LUẬN CHUNG**

Sau quá trình học tập, nỗ lực nghiên cứu, luận văn đã đạt được một số kết quả nghiên cứu sau:

1. Hệ thống hoá, phân tích, tổng hợp một số vấn đề lý luận về XHTD và công tác XHTDNB của các ngân hàng thương mại. Luận văn đã có được những lý giải độc lập về bản chất, vai trò của công tác XHTDNB trong ngân hàng và các tiêu chí đánh giá trong công tác XHTDNB của ngân hàng thương mại.

2. Phân tích, đánh giá thực trạng của công tác XHTDNB đang được áp dụng tại Vietcombank Quảng Nam về mô hình, phương pháp, cách thức tổ chức vận hành quy trình và sử dụng kết quả.

3. Đề xuất các giải pháp hoàn thiện công tác XHTDNB đang áp dụng tại Vietcombank Quảng Nam. Các giải pháp được chia thành 2 nhóm: Nhóm các giải pháp đề xuất cho Vietcombank Quảng Nam - thuộc phạm vi triển khai của chi nhánh và nhóm giải pháp đề xuất cho Vietcombank - thuộc thẩm quyền của Vietcombank.

Luận văn cũng đã đề xuất các giải pháp hỗ trợ và một số kiến nghị đối với các cơ quan có thẩm quyền liên quan. Các kiến nghị này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai các giải pháp sau này.