

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**PHẠM THỊ BÍCH VŨ**

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XẾP HẠNG  
TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP  
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
QUÂN ĐỘI, CHI NHÁNH TỈNH 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 2015**

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

Người hướng dẫn khoa học: **PGS.TS VÕ THỊ THÚY ANH**

Phản biện 1: TS. Trương Hồng Trinh

Phản biện 2: PGS.TS. Trần Đình Thao

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  
24 tháng 01 năm 2015.

*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

Ngân hàng thương mại là định chế tài chính trung gian thực hiện nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ và cung ứng các dịch vụ tài chính, trong đó hoạt động tín dụng là nghiệp vụ cơ bản, chủ yếu, chiếm vai trò quan trọng nhất vì nó là nghiệp vụ sinh lời chủ yếu cho ngân hàng. Tuy nhiên, đây cũng là nghiệp vụ tập trung hầu hết các rủi ro nghiêm trọng, gây tổn thất lớn cho NHTM. Về phía ngân hàng thực tiễn cho thấy thất bại của ngân hàng thương mại trong hoạt động tín dụng gắn chặt với thiếu hiểu biết về khách hàng. Dưới góc độ quản trị rủi ro, an toàn hệ thống và đặc biệt là nhu cầu tăng trưởng bền vững càng trở nên bức thiết và quan trọng hơn bao giờ hết trong điều kiện hiện nay và trong trung dài hạn. Gắn liền với điều đó, nhu cầu về thẩm định, xem xét khách hàng, đánh giá khách hàng, nắm bắt và “hiểu” khách hàng, doanh nghiệp trở nên ý nghĩa và vô cùng quan trọng đối với các NHTM hiện nay. Một trong những kỹ thuật quản trị rủi ro tín dụng của NHTM là sử dụng phân tích chấm điểm để xếp hạng uy tín về mặt tín dụng của mỗi khách hàng đặc biệt là khách hàng doanh nghiệp một cách thường xuyên. Do vậy vấn đề hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng doanh nghiệp là vấn đề luôn nhận được sự quan tâm của các ngân hàng.

Trong những năm qua, cùng với yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng ngày càng gia tăng, NH TMCP Quân Đội cũng đã nỗ lực trong việc xây dựng một hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của riêng mình và triển khai công tác xếp hạng tín dụng trong toàn hệ thống để xếp hạng cho ba đối tượng là KH cá nhân, KHDN và KH là định chế tài chính. Ngay khi ra đời, hệ thống này đã đạt được những kết quả nhất định, đáp ứng yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng. Tuy

nhiên, tại ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam công tác xếp hạng tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp vẫn bộc lộ nhiều bất cập, chính vì yêu cầu trên nên việc nghiên cứu giải pháp để hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng tại NH TMCP Quân Đội - Quảng Nam là rất cấp thiết trong giai đoạn cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Đó cũng chính là lý do tác giả thực hiện luận văn: **“Hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại Quân Đội, chi nhánh tỉnh Quảng Nam”**

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp của NHTM.

- Phân tích và đánh giá thực trạng công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam

- Đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác XHTD nội bộ KHDN của Ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam.

## **3. Đối tượng nghiên cứu 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 XHTD nội bộ khách hàng DN tại ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

- Nội dung: Đề tài chỉ tập trung nghiên cứu công tác XHTDNB KHDN.

- Thời gian: Thời gian để thực hiện phân tích, đánh giá thực trạng công tác XHTDNB KHDN là trong khoảng thời gian từ năm 2011 đến năm 2013.

- Không gian: Tại ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

- Trên cơ sở lý luận về công tác XHTD nội bộ khách hàng DN của NHTM, đề tài vận dụng vào việc xem xét và đánh giá thực trạng công tác XHTD nội bộ khách hàng DN tại ngân hàng Quân Đội - Quảng Nam.

- Bên cạnh đó, đề tài còn sử dụng các phương pháp thống kê, so sánh, tổng hợp trong quá trình nghiên cứu và kế thừa các đề tài nghiên cứu có liên quan đến công tác XHTD nội bộ KHDN tại NHTM để vận dụng vào đề tài.

#### **5. Kết cấu của đề tài**

Đề tài ngoài phần mở đầu, mục lục, tài liệu tham khảo, danh mục các chữ viết tắt, kết cấu của luận văn gồm 3 chương:

*Chương 1:* Cơ sở lý luận về công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.

*Chương 2:* Thực trạng công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Quảng Nam.

*Chương 3:* Hoàn thiện công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Quảng Nam.

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

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

#### 1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp

Theo điều 4, Luật Doanh nghiệp năm 2005 định nghĩa: “Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh”.

#### 1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp

TĐNH là công cụ tài trợ cho các doanh nghiệp, thoả mãn nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Tín dụng góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho DN.

#### 1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp

*a. Căn cứ vào mục đích vay*

*b. Căn cứ vào thời hạn tín dụng*

*c. Căn cứ vào độ tín nhiệm đối với ngân hàng*

*d. Căn cứ vào phương thức tín dụng*

**1.1.4. Rủi ro tín dụng trong tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp**

*a. Khái niệm rủi ro tín dụng*

Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của là khả năng xảy ra tổn do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

*b. Phân loại rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp*

- Căn cứ vào tính chất kết quả, mức độ và khả năng kiểm soát

tổn thất rủi ro được phân thành rủi ro động vốn và rủi ro mất vốn.

- Căn cứ phạm vi gây ra rủi ro, RRTD được phân ra thành RRTD đặc thù và RRTD hệ thống.

- Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh, rủi ro tín dụng được chia thành hai loại: rủi ro danh mục và rủi ro giao dịch.

### ***c. Nguyên nhân rủi ro tín dụng trong tín dụng DN***

- *Nguyên nhân khách quan:*

+ Sự biến động bất lợi của nền kinh tế (suy thoái, lạm phát...).

+ Sự thay đổi chính sách kinh tế, tiền tệ của quốc gia.

+ Năng lực hoạt động kinh doanh của DN còn hạn chế.

+ Việc trốn tránh trách nhiệm và nghĩa vụ của bên bảo lãnh

- *Nguyên nhân chủ quan*

+ Công tác phân tích, đánh giá và lựa chọn DN để cho vay của NHTM chưa được thực hiện tốt.

+ Các NHTM phát triển TD quá nhanh trong khi lại nới lỏng các điều kiện vay vốn, và kiểm soát DN, khoản vay không chặt chẽ.

+ Công tác quản lý trong hoạt động NH còn hạn chế.

### ***d. Hậu quả rủi ro tín dụng***

Rủi ro tín dụng làm cho NH mất cân đối trong việc thu chi, kinh doanh không có hiệu quả, gây ảnh hưởng đến các ngân hàng khác, đến toàn bộ nền kinh tế.

## **1.2. HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.2.1. Khái niệm xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

XHTD nội bộ KHDN của NHTM là công việc bên trong của NHTM, tiến hành đánh giá năng lực tài chính, tình hình hoạt động hiện tại và triển vọng phát triển trong tương lai của KHDN nhằm

đánh giá khả năng trả nợ trong tương lai, trên cơ sở đó xếp hạng tín nhiệm đối với KHDN của ngân hàng mình.

Hệ thống XHTD nội bộ KHDN của NHTM là một tổng thể gồm mô hình và quy trình đánh giá khách hàng dựa vào các tiêu chí hay các bộ chỉ tiêu về mặt tài chính, phi tài chính của khách hàng, trên cơ sở đó xếp hạng tín nhiệm khách hàng doanh nghiệp..

### **1.2.2. Bản chất xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

Xếp hạng tín dụng nội bộ doanh nghiệp vay vốn tại NHTM là đo lường rủi ro tín dụng của doanh nghiệp vay vốn hay chính là đánh giá khả năng, đo lường xác suất trả nợ của doanh nghiệp bằng cách phân tích, xếp hạng doanh nghiệp đặt trong mối quan hệ biện chứng với môi trường kinh doanh, kinh tế, chính trị, xã hội.

### **1.2.3. Một số mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

*a. Mô hình chấm điểm*

*b. Mô hình logicstic*

### **1.2.4. Vai trò hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

- XHTD nội bộ KHDN cung cấp thông tin giúp các nhà quản trị ngân hàng đưa ra quyết định cho vay chính xác, kịp thời, hiệu quả.

- XHTD nội bộ KHDN là cơ sở để xây dựng chính sách KH.

- XHTD nội bộ KHDN giúp ngân hàng xây dựng chính sách phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo phương pháp định tính.

## **1.3. CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.3.1. Khái niệm, mục tiêu công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

### ***a. Khái niệm***

Công tác xếp hạng tín dụng nội bộ là một quá trình được thực hiện từ khâu xây dựng hệ thống XHTD nội bộ, triển khai hệ thống XHTD nội bộ trong toàn hệ thống, thu thập xử lý thông tin, tiến hành xếp hạng và đưa ra kết quả, sử dụng kết quả, kiểm soát đánh giá và điều chỉnh.

### ***b. Mục tiêu***

Mục tiêu công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại là nhằm đánh giá khả năng tin cậy của khách hàng.

## **1.3.2. Nội dung công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

### ***a. Xây dựng hệ thống XHTD nội bộ đối với doanh nghiệp***

Thực tiễn tại Việt Nam, các NHTM xây dựng hệ thống XHTD dựa trên phương pháp chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính, về bản chất là sử dụng mô hình điểm số TD để đo lường RRTD.

### ***b. Triển khai tổ chức thực hiện công tác XHTD nội bộ DN***

Triển khai tổ chức công tác này bao gồm nhiều bước công việc khác nhau như: Thiết kế, lắp đặt các thiết bị hạ tầng, cài đặt phần mềm hệ thống, tổ chức tập huấn, ban hành văn bản hướng dẫn... Việc tổ chức thực hiện công tác này thường bắt đầu từ hội sở chính và sau đó là đến các chi nhánh trực thuộc.

### ***c. Thu thập, phân tích, kiểm tra thông tin doanh nghiệp XHTD nội bộ***

Các thông tin của doanh nghiệp được thu thập từ:

- Thông tin do chính khách hàng cung cấp

- Thông tin do cán bộ ngân hàng thu thập từ các nguồn khác như: Thông tin từ CIC, các cơ quan quản lý, kiểm toán, thông tin từ các nhà cung cấp đầu vào, thông tin từ điều tra phỏng vấn.

Thông tin sau khi được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau sẽ được tổng hợp, phân tích nhằm bảo đảm những thông tin đưa vào xếp hạng là những thông tin có độ chính xác cao.

#### ***d. Chấm điểm và xếp hạng nội bộ khách hàng doanh nghiệp***

Sau khi có đầy đủ thông tin về doanh nghiệp cần xếp hạng, cán bộ làm công tác này sẽ nhập các thông tin ngành, quy mô, loại hình doanh nghiệp vào hệ thống chấm điểm, tính toán các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để nhập vào phần mềm xếp hạng. Sau đó trình cho người kiểm soát (phụ trách bộ phận /phòng tín dụng) để xem xét quyết định phê duyệt hoặc từ chối phê duyệt kết quả xếp hạng KH.

#### ***e. Sử dụng kết quả XHTD nội bộ đối với khách hàng doanh nghiệp***

Việc sử dụng kết quả XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp không chỉ nhằm mục đích chính là đo lường rủi ro tín dụng của ngân hàng. Kết quả xếp hạng còn hỗ trợ ngân hàng trong việc ra quyết định về lãi suất, hạn mức tín dụng, các quyết định cho vay, không cho vay, đưa ra các giải pháp xử lý nợ có vấn đề. Kết quả xếp hạng còn là cơ sở để ngân hàng xây dựng các chính sách tín dụng và chính sách khách hàng.

#### ***f. Kiểm tra và đánh giá, cập nhật công tác XHTD nội bộ đối với KHDN***

Hoạt động kiểm tra và đánh giá công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp được thực hiện định kỳ và đột xuất theo quy định của từng ngân hàng bao gồm các nội dung sau:

- Kiểm tra, giám sát về số lượng khách hàng doanh nghiệp được xếp hạng.

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện quy trình XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

- Kiểm tra, giám sát kết quả XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

- Kiểm tra, giám sát việc sử dụng kết quả của công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

### **1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

#### ***a. Số doanh nghiệp được XHTD nội bộ***

Số doanh nghiệp được xếp hạng: Cho biết có bao nhiêu doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng được xếp hạng.

Tỷ lệ doanh nghiệp được xếp hạng: Cho biết số doanh nghiệp được xếp hạng chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng số doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng.

#### ***b. Tỷ lệ dư nợ của các doanh nghiệp được XHTD nội bộ***

Tỷ lệ dư nợ của các doanh nghiệp được xếp hạng: Cho biết dư nợ doanh nghiệp được xếp hạng chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng số dư nợ của doanh nghiệp tại ngân hàng. Nếu tỷ lệ dư nợ của các doanh nghiệp được XHTD nội bộ thấp thì sẽ tiềm ẩn một mức độ cao về rủi ro tín dụng.

#### ***c. Tần suất XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp***

Tiêu chí này nhằm đánh giá số lần doanh nghiệp được xếp hạng trong một kỳ nhất định thường là trong một năm và thường căn cứ vào các nội dung sau:

- Số lần doanh nghiệp được xếp hạng định kỳ theo quy định

- Sự biến động thông tin của doanh nghiệp nhiều hay ít giữa hai lần xếp hạng.

***d. Khả năng đo lường được rủi ro của công tác XHTD nội bộ***

Để đánh giá khả năng đo lường rủi ro tốt hay xấu của công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp của NHTM chúng ta có thể căn cứ vào một số nội dung sau:

- Khách hàng phát sinh nợ xấu trên thực tế có thuộc nhóm khách hàng được xếp hạng vào nhóm có dư nợ thuộc nợ xấu trước đó hay không ?

- Có tồn tại trường hợp khách hàng được xếp hạng tốt nhưng lại có xu hướng phát sinh nợ xấu nhiều hơn nhóm khách hàng được xếp hạng thấp hơn hay không ?

- Nợ xấu của doanh nghiệp được xếp hạng tại NHTM có gia tăng hay không ?

- Hạng của DN có thường xuyên bị thay đổi, thậm chí bị thay đổi rất nhanh giữa các kỳ xếp hạng.

**1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

***a. Các nhân tố bên trong ngân hàng***

- Quy mô tín dụng của ngân hàng
- Năng lực cán bộ thực hiện xếp hạng tín dụng.
- Trình độ công nghệ ngân hàng.

***b. Các nhân tố bên ngoài ngân hàng***

- Các quy định và hướng dẫn của nhà nước liên quan đến XHTD

- Chuẩn mực kế toán.

- Nguồn thông tin về ngành nghề, thông tin tài chính của khách hàng.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI TỈNH QUẢNG NAM

#### 2.1 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - QUẢNG NAM

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển MB - Quảng Nam

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và quản lý của MB - Quảng Nam

2.1.3. Bối cảnh hoạt động kinh doanh của MB - Quảng Nam

*a. Bối cảnh bên ngoài*

*b. Bối cảnh bên trong*

2.1.4. Khái quát tình hình cho vay KHDN

#### 2.2. QUY ĐỊNH VỀ XHTD NỘI BỘ KHDN TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI

##### 2.2.1. Sơ lược hệ thống XHTD nội bộ KHDN ngân hàng Quân Đội

**- Mục đích của hệ thống:**

- + Phục vụ việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro TD.
- + Phục vụ cho việc quản lý chất lượng tín dụng toàn hệ thống.
- + Phục vụ quản lý chất lượng tín dụng của từng chi nhánh.

**- Căn cứ tiến hành xếp hạng:**

- + Hồ sơ pháp lý và ngành nghề kinh doanh của khách hàng.
- + Các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp liên quan đến hoạt động kinh doanh, tài chính, tài sản, khả năng thực hiện nghĩa vụ của KH.
- + Mức độ tín nhiệm của khách hàng trong giao dịch với ngân hàng MB và các tổ chức tín dụng khác.
- + Các nhân tố có ảnh hưởng đến chất lượng, hiệu quả hoạt động của khách hàng.

**- Phương pháp chấm điểm:**

Hệ thống XHTD nội bộ của MB sử dụng phương pháp chấm điểm các nhóm chỉ tiêu tài chính và phi tài chính, kết hợp với phương pháp chuyên gia và các phương pháp thống kê.

**- Chủ thể thực hiện XHTD:**

Cán bộ tín dụng sẽ là người chịu trách nhiệm chấm điểm xếp hạng khách hàng thông qua phần mềm tập trung.

Trưởng phòng quản lý tín dụng là người chịu trách nhiệm thực hiện rà soát độc lập việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng.

Giám đốc chi nhánh đó/ hoặc hội sở chính sẽ phê duyệt kết quả cuối cùng trước khi báo cáo hội sở chính.

**- Kiểm soát kết quả xếp hạng tại hội sở chính:**

Kết quả xếp hạng thường xuyên được kiểm tra và đánh giá bởi bộ phận kiểm tra độc lập trực thuộc ban quản lý tín dụng.

**- Kỳ đánh giá được quy định:**

KH lần đầu tiên đặt quan hệ tín dụng tại ngân hàng Quân Đội chi nhánh hay sở giao dịch thì thực hiện ngay việc xếp hạng KH.

KH đã vay vốn tại ngân hàng thì được xếp hạng hằng quý.

**2.2.2. Quy trình XNTD nội bộ KHDN của NH Quân Đội**

**Bước 1:** Thu thập thông tin và phân loại khách hàng

**Bước 2:** Xác định ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh

**Bước 3:** Chấm điểm rủi ro tín dụng

**Bước 4:** Xếp hạng khách hàng

**Bước 5:** Trình phê duyệt kết quả chấm điểm

Quy trình XHTD nội bộ KHDN của ngân hàng khá chặt chẽ, rõ ràng từ khâu thu thập thông tin đến việc thực hiện xếp hạng, kiểm soát, phê duyệt kết quả xếp hạng.

## **2.3. CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - QUẢNG NAM.**

### **2.3.1. Thực trạng công tác XHTD nội bộ doanh nghiệp**

#### ***a. Công tác triển khai tổ chức thực hiện XHTD nội bộ KHDN***

Thực hiện theo quyết định số 1911/CV-TD ngày 21/08/2010 do NH TMCP Quân Đội ban hành, ngân hàng Quân đội – Quảng Nam đã ban hành văn bản số 1346/MB QN ngày 10/9/2010 nhằm triển khai công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp. Bên cạnh những mặt tích cực công tác này vẫn còn một số hạn chế sau:

- Lãnh đạo chi nhánh chưa quan tâm đúng mức đến công tác tổ chức thực hiện XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

- Trách nhiệm của các bộ phận có liên quan đến kết quả XHTD nội bộ KHDN chưa được quy định cụ thể.

- Chi nhánh chưa có bộ phận/ phòng kiểm soát nội bộ để kiểm tra, kiểm soát toàn diện công tác XHTD. Do đó, công tác XHTD nội bộ chưa được kiểm soát về cả quy trình thực hiện.

#### ***b. Công tác thu thập thông tin, phân tích thông tin DN được xếp hạng***

Cán bộ phòng KHDN chịu trách nhiệm thu thập thông tin cơ bản theo quy định của ngân hàng. Do đó, có những thuận lợi nhất định như việc thu thập thông tin, cập nhật thông tin được nhanh chóng, liên tục, thường xuyên và dễ dàng. Tuy nhiên công tác này vẫn còn một số khó khăn và hạn chế như nguồn thông tin thu thập ít, một số trường hợp thiếu căn cứ; Các thông tin phi tài chính liên quan đến DN rất khó thu thập, thông tin báo chí được sử dụng phổ biến; BCTC thường được cung cấp trễ, nhiều DN còn chưa kiểm toán BCTC; Thông tin chưa được phân tích, đánh giá một cách đầy đủ

trước khi chấm điểm xếp hạng.

***c. Công tác chấm điểm, xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp***

Dựa trên thông tin thu thập do phòng khách hàng doanh nghiệp chuyển sang cán bộ bộ phận thẩm định sẽ thực hiện chấm điểm, xếp hạng cho KHDN. Việc xếp hạng DN tại MB Quảng Nam tuy tuân thủ đúng quy định của MB, song vẫn còn một số điểm hạn chế sau:

- Việc chấm điểm XHTD doanh nghiệp chủ yếu do một cán bộ bộ phận thẩm định thực hiện, ít có sự tham khảo làm việc nhóm nên kết quả nặng tính chủ quan. Cách chấm điểm một số chỉ tiêu còn thoải mái, thiếu nghiên cứu chuyên sâu rõ ràng.

- Một số chỉ tiêu phi tài chính chưa xây dựng được số liệu để so sánh nên việc đánh giá chủ yếu dựa trên nhận định chủ quan của cán bộ thực hiện.

- Số liệu trên BCTC không được phân tích hay làm rõ trước khi nhập vào hệ thống XHTD nội bộ KHDN

- Chưa có sự phân tích, đánh giá các nguồn trả nợ bổ sung của doanh nghiệp như tài sản đảm bảo.

- Việc đánh giá chỉ dựa trên các chỉ tiêu tài chính mỗi năm trên báo cáo tài chính mà không có sự so sánh, đánh giá mức độ phát triển của doanh nghiệp qua các năm.

- Những doanh nghiệp mới thành lập thì không được xếp hạng.

***d. Sử dụng kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp***

Thực hiện theo sự chỉ đạo của hội sở chính, ngân hàng MB-Quảng Nam đã bước đầu sử dụng kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp vào công tác quản trị tín dụng, cụ thể là:

- Dựa vào kết quả XHTD để quyết định cấp tín dụng, hỗ trợ sàng lọc DN vay vốn, đưa ra các ràng buộc đối với DN vay vốn.

- Kết quả XHTD được sử dụng để phân loại nợ và trích lập dự phòng theo quy định tại QĐ 493 của NHNN.

- Đưa ra các chính sách khách hàng trên cơ sở của kết quả XHTD như giới hạn TD và các tỷ lệ cho vay, chính sách về TSDB.

- Ứng dụng kết quả xếp hạng để từng bước nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

Một số hạn chế trong việc sử dụng kết quả XHTD như:

- Việc sử dụng kết quả xếp hạng còn mang tính hình thức, hầu hết cán bộ tín dụng đưa ra quyết định cho vay chủ yếu dựa vào việc thẩm định hồ sơ vay vốn.

- Việc sử dụng kết quả xếp hạng vẫn chưa tạo được sự cạnh tranh cho chi nhánh với các chi nhánh NHTM khác.

- Việc sử dụng kết quả XHTD nội bộ trong hoạt động TD còn chưa được triển khai thực hiện cho các mục đích giám sát DN vay vốn, áp dụng lãi suất cho vay theo phân bù RRTD.

***e. Kiểm tra giám sát công tác xếp XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp định kỳ***

Trưởng bộ phận thẩm định sẽ chịu trách nhiệm kiểm soát phần việc của nhân viên phòng mình. Việc phân quyền trong công tác kiểm soát như vậy tạo điều kiện thuận lợi cho việc XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp đơn giản hơn, tiết kiệm thời gian hơn. Tuy nhiên tổ chức như vậy làm cho việc kiểm tra giám sát chưa mang tính khách quan, do người kiểm soát và phê quyết là một.

Hiện tại cho thấy, kết quả kiểm soát công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp chưa phát hiện sai sót nào trong các khâu.

Tuy nhiên điều này không có nghĩa là công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp tốt bởi vì:

- Nội dung rà soát rất đơn giản, chỉ tập trung vào các chỉ tiêu định lượng. Đối với các chỉ tiêu định tính phần lớn các trường hợp lãnh đạo phòng đều thống nhất với đánh giá của cán bộ thẩm định.

- Chi nhánh chủ yếu tập trung kiểm tra hồ sơ tín dụng mà không hoặc xem nhẹ việc kiểm tra xếp hạng khách hàng.

### **2.3.2. Đánh giá kết quả công tác xếp hạng tín dụng nội bộ KHDN**

#### ***a. Số lượng doanh nghiệp được xếp hạng***

Trong ba năm từ 2011 đến 2013 số lượng DN được xếp hạng đều tăng. Số lượng doanh nghiệp được chấm điểm xếp hạng qua các năm đều đảm bảo theo quy định của hội sở đạt tỷ lệ rất cao, trên 90%. Chi nhánh chưa xếp hạng đối với khách hàng doanh nghiệp mới thành lập, hoặc thời gian hoạt động của doanh nghiệp chưa đủ 2 năm. Điều đó chứng tỏ kết quả xếp hạng chưa phản ánh đúng thực trạng rủi ro tín dụng của ngân hàng khi cho các DN mới vay, dẫn đến khả năng kiểm soát RRTD của NH còn hạn chế.

#### ***b. Tỷ lệ dư nợ của các doanh nghiệp được XHTD nội bộ***

Tỷ lệ dư nợ KHDN được XHTD nội bộ cũng khá cao, và tăng dần qua các năm điều đó sẽ giúp ngân hàng kiểm soát RRTD tốt hơn. Tuy nhiên, với khoảng 14% dư nợ của DN không được XHTD nội bộ nên chưa được kiểm soát bằng kết quả XHTD nội bộ.

#### ***c. Tần suất XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp***

Qua tìm hiểu tại ngân hàng thì hiện nay chi nhánh chỉ thực hiện xếp hạng theo định kỳ cuối mỗi quý và xếp hạng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn phát sinh giữa hai kỳ mà chưa thực hiện xếp hạng đối với doanh nghiệp có thay đổi lớn về thông tin.

***d. Khả năng đo lường rủi ro doanh nghiệp của công tác XHTD nội bộ KHDN***

- Dự nợ của những doanh nghiệp xếp hạng B trở lên trong thời gian ngắn chuyển sang nợ xấu rất ít.

- Trong năm 2011 dự nợ một công ty được xếp hạng A và một công ty xếp hạng B đã chuyển qua nhóm nợ xấu, đó là công ty TNHH Nam Long, công ty TNHH Thủy Sản, hai công ty này đều hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản. Điều đó chứng tỏ kết quả XHTD chưa đo lường chuẩn xác rủi ro tín dụng và xu hướng phát sinh nợ xấu của các doanh nghiệp.

- Phần lớn các doanh nghiệp duy trì được thứ hạng của mình. Bên cạnh đó còn có những doanh nghiệp rớt hạng, cũng có những doanh nghiệp tăng hạng. Tuy nhiên mức thay đổi hạng của DN thời gian qua là khách quan, phản ánh đúng sự thay đổi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

**2.3.3. Đánh giá chung công tác XHTD nội bộ đối với KHDN tại ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam**

***a. Những mặt đạt được***

Công tác XHTD khách hàng doanh nghiệp của chi nhánh đã khá hoàn thiện, với các bước tiến hành đánh giá, xếp hạng được thực hiện đầy đủ theo quy định của hội sở.

Đã phân công công việc trong công tác xếp hạng đến từng phòng ban và cán bộ trực tiếp thực hiện công tác này.

Việc xếp hạng đảm bảo tính khách quan do việc tách bạch giữa các khâu thu thập thông tin, chấm điểm, rà soát và phê duyệt kết quả XHTD nội bộ.

Chi nhánh cũng đã mạnh dạn sử dụng kết quả xếp hạng trong công tác quản trị tín dụng.

Việc kiểm tra, giám sát công tác tại chi nhánh vừa được tiến hành song song với công tác xếp hạng.

Về kết quả xếp hạng thì qua các năm cũng đạt được các kết quả tốt: Đảm bảo về mặt số lượng doanh nghiệp được xếp hạng, tần suất xếp hạng theo đúng quy định của hội sở và chi nhánh.

### ***b. Những mặt còn hạn chế***

Bên cạnh những mặt đạt được trên đây, công tác XHTD nội bộ KHDN tại MB – Quảng Nam vẫn còn tồn tại một số hạn chế như:

- Cách thức tổ chức công tác XHTD tại các bộ phận nghiệp vụ còn giản đơn, thiếu tính khoa học thể hiện rõ qua việc chưa có bộ phận kiểm soát độc lập, cán bộ giữa phòng khách hàng doanh nghiệp và bộ phận thẩm định chưa có sự phối hợp tốt.

- Cách chấm điểm một số chỉ tiêu còn thoải mái, thiếu nghiên cứu chuyên sâu rõ ràng, đặc biệt là các chỉ tiêu phi tài chính dẫn đến kết quả xếp hạng thiếu chính xác.

- Công tác thu thập thông tin vẫn còn thụ động, thiếu cập nhật, nguồn thông tin thu thập còn hạn chế, thông tin chủ yếu do khách hàng cung cấp, các nguồn thông tin khác để so sánh, các thông tin kinh tế vĩ mô hầu như không có hoặc tính chính xác không cao.

- Tại chi nhánh công tác kiểm soát cũng còn một số hạn chế như quy trình chấm điểm khách hàng được thực hiện qua 3 bộ phận, phòng khách hàng doanh nghiệp, bộ phận thẩm định, lãnh đạo chi nhánh nhưng chưa đạt được mục đích là giám sát, kiểm tra một cách khách quan và toàn diện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

- Kết quả xếp hạng tín dụng chưa đo lường hết rủi ro tín dụng của chi nhánh khi tỷ lệ doanh nghiệp, dư nợ cho vay doanh nghiệp được xếp hạng chỉ chiếm khoảng 85%, bên cạnh đó một số doanh

nghiệp được xếp hạng cao nhưng trong kỳ lại phát sinh nợ xấu, suy giảm khả năng trả nợ.

- Việc sử dụng kết quả xếp hạng vẫn chưa tạo được sự cạnh tranh của chi nhánh với các chi nhánh NH khác khi chính sách về tài sản bảo đảm quá khắt khe, công tác XHTD nội bộ chỉ mới đáp ứng được việc đo lường RRTD của từng DN cụ thể, trong khi đó chưa đáp ứng được việc đo lường RRTD đối với toàn bộ danh mục TD.

### ***c. Nguyên nhân những hạn chế.***

#### *Nguyên nhân chủ quan:*

- Nhận thức về công tác XHTD chưa cao. Ban lãnh đạo và cán bộ của chi nhánh chưa thật sự coi trọng công tác XHTD trong hoạt động tín dụng, trong phòng ngừa và quản lý rủi ro tín dụng, đặc biệt là xây dựng chính sách khách hàng phù hợp như chính sách lãi suất, chính sách đảm bảo tiền vay, chính sách dịch vụ, ... để nâng cao hiệu quả cũng như đảm bảo an toàn cho hoạt động của chi nhánh.

- Quy mô hoạt động của chi nhánh còn nhỏ nên cơ cấu tổ chức trong chi nhánh chưa hoàn chỉnh, chưa có bộ phận kiểm soát nội bộ.

- Cán bộ xếp hạng mặc dù đều được đào tạo bài bản tại các trường đại học nhưng còn rất trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm. Do chế độ đãi ngộ chưa bằng các tổ chức tín dụng khác cho nên rất nhiều cán bộ có kinh nghiệm đã rời bỏ chi nhánh.

#### *Nguyên nhân xuất phát từ hội sở:*

- Hệ thống chỉ tiêu XHTD còn một số bất cập như việc đánh giá chỉ dựa trên các báo cáo tài chính chưa có sự so sánh, đánh giá mức độ phát triển của doanh nghiệp qua các năm, chưa có sự phân tích, đánh giá các nguồn trả nợ bổ sung của doanh nghiệp.

- Một số quy định của hội sở còn bất cập như: số liệu BCTC được nhập nguyên trạng vào hệ thống XHTD nội bộ mà không qua

quá trình phân tích số liệu, BCTC không bắt buộc phải kiểm toán.

- Ngân hàng chưa xây dựng cơ sở dữ liệu riêng.

*Nguyên nhân xuất phát từ môi trường bên ngoài như:*

- NHNN chưa có văn bản nào chính thức quy định/định hướng cho các NHTM về việc xây dựng XHTDNB ngoại trừ 1 phần nhỏ được nêu tại Khoản 1, Khoản 2 Điều 7 Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN về “phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD”.

- Thiếu những tổ chức XHTD độc lập, cung cấp kết quả định hạng làm cơ sở tham khảo về hạng tín dụng khách hàng cho các NHTM tham chiếu.

- Chất lượng thông tin đầu vào thấp, thông tin thiếu minh bạch, thiếu tin cậy dẫn ra rất phổ biến ở mọi lĩnh vực.

- Thông tin cung cấp từ CIC cũng còn nhiều hạn chế về việc cập nhật thông tin của doanh nghiệp, nên kết quả xếp hạng không có độ tin cậy cao.

- Công tác XHTD nội bộ của NHTM thiếu sự giám sát của cơ quan quản lý nhà nước dẫn đến việc triển khai XHTD ở các NHTM hiện nay chủ yếu phụ thuộc vào nhận thức riêng của từng Ngân hàng.

- Ứng dụng công nghệ tin học trong hệ thống NH Việt nam còn chưa đồng bộ nên ảnh hưởng đến công tác thu thập thông tin phục vụ cho XHTD, tạo sự chênh lệch khá cao về trình độ công nghệ ở một số ngân hàng nên việc liên kết trao đổi thông tin giữa các ngân hàng không cao.

### **CHƯƠNG 3**

## **HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI TỈNH QUẢNG NAM**

### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XHTD NỘI BỘ ĐỐI VỚI DN TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI-QUẢNG NAM**

#### **3.1.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại MB chi nhánh Quảng Nam**

Mục tiêu tín dụng của chi nhánh là tiếp tục chủ động kiểm soát tăng trưởng tín dụng kết hợp với cơ cấu tín dụng trên nguyên tắc kiên trì thực hiện chiến lược nâng cao chất lượng tài sản.

Về công tác quản lý rủi ro tín dụng: Trực tiếp quản lý hoạt động tín dụng phù hợp với điều kiện thực tiễn từng giai đoạn.

#### **3.1.2. Định hướng hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đối với doanh nghiệp tại MB chi nhánh Quảng Nam**

Định hướng hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng của chi nhánh trước hết là tuân thủ tuyệt đối quy trình, quy định về XHTD nội bộ đối với khách hàng doanh nghiệp của hội sở và nâng cao chất lượng công tác này.

### **3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI - QUẢNG NAM**

#### **3.2.1. Hoàn thiện tổ chức công tác XHTD nội bộ KHDN**

Lãnh đạo chi nhánh nên để cán bộ phòng khách hàng doanh nghiệp thực hiện thu thập thông tin và cả việc xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp. Thay bộ phận thẩm định bằng bộ phận kiểm soát nội bộ, thực hiện việc kiểm soát nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Lãnh đạo chi nhánh cần thực hiện phân công công việc hợp lý. Nên phân công cán bộ thực hiện công tác XHTD nội bộ KHDN một cách chuyên môn hoá theo ngành nghề kinh doanh.

### **3.2.2. Hoàn thiện công tác tổ chức thu thập, phân tích và tổng hợp thông tin về KHDN.**

- Xây dựng hệ thống lưu trữ thông tin về KHDN.
- Tăng cường việc khai thác và xử lý thông tin từ nhiều nguồn như điều tra, phỏng vấn khách hàng, thực tế tại trụ sở của doanh nghiệp, từ các cơ quan thuế, hải quan, các tổ chức tín dụng khác
  - Khai thác triệt để nguồn thông tin do trung tâm CIC cung cấp.
  - Khuyến khích khách hàng nộp BCTC được kiểm toán hoặc ngân hàng tự kiểm tra báo cáo tài chính cho mình .

### **3.2.3. Tăng cường hoạt động kiểm tra kiểm soát đối với công tác XHTD nội bộ khách hàng doanh nghiệp**

- Bên cạnh việc triển khai công tác kiểm tra, kiểm soát theo quy định của hội sở chi nhánh có thể ban hành các văn bản quy định cụ thể về quy trình, nội dung kiểm tra, kiểm soát riêng.
  - Quy định rõ ràng trách nhiệm của từng cán bộ ngân hàng, phòng ban liên quan đến công tác xếp hạng.
  - Lãnh đạo chi nhánh, đặc biệt là lãnh đạo bộ phận thẩm định phải tiến hành theo sát quy trình chấm điểm.
  - Hằng năm cần tổ chức hội thảo tổng kết về những sai sót, những hạn chế công tác xếp hạng tín dụng nội bộ KHDN

### **3.2.4. Nâng cao khả năng ứng dụng kết quả XHTD nội bộ KHDN.**

- Kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp cần phải sử dụng cho việc xác định lãi suất cho vay của ngân hàng.
  - Chi nhánh cần tích cực, mạnh dạn trong việc áp dụng quy

định về tỷ lệ giá trị tài sản bảo đảm tương ứng với mức xếp hạng đã được quy định mà hội sở đã cho phép.

- Xây dựng và thực hiện chính sách có phân biệt đối với từng nhóm khách hàng.

### **3.2.5. Một số giải pháp hỗ trợ khác**

- Ngân hàng cần thực hiện tốt công tác tuyển dụng nhân viên, xây dựng một chính sách tuyển dụng hợp lý.

- Khai thác có hiệu quả việc ứng dụng công nghệ trong công tác xếp hạng khách hàng doanh nghiệp.

- Xây dựng chiến lược khách hàng.

## **3.3. KIẾN NGHỊ**

### **3.3.1. Kiến nghị đối với ngân hàng Quân Đội**

- Thay đổi chỉ tiêu đánh giá phù hợp.

- Hội sở cần thành lập phòng ban chuyên phụ trách công tác thu thập, nghiên cứu, phân tích và dự báo thông tin.

- Sớm ban hành quy định chi tiết về công tác XHTD nội bộ.

- Xây dựng hệ thống thông tin khách hàng đồng bộ, có khả năng lưu trữ dữ liệu đa chiều và theo lịch sử.

- Xây dựng hệ thống XHTD đối với những doanh nghiệp mới thành lập, những khách hàng tiềm năng.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam**

- NHNN cần có một hệ thống pháp lý chặt chẽ để hướng dẫn, hỗ trợ cho công tác này.

- Cần nâng cao chất lượng thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng của NHNN.

- Tổ chức các khóa bồi dưỡng về công tác XHTD.

- Định hướng xây dựng hệ thống XHTD theo chuẩn quốc tế.

- NHNN cần thành lập tổ chức xếp hạng tín dụng độc lập.

## KẾT LUẬN

Với mục tiêu hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng Quân Đội - chi nhánh Quảng Nam, sau một quá trình nỗ lực học tập và nghiên cứu luận văn đã đạt được một số kết quả nghiên cứu sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về tín dụng, rủi ro tín dụng doanh nghiệp, công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp đang được triển khai tại chi nhánh, trên cơ sở đó đánh những mặt đạt được và còn hạn chế của công tác này.

- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng Quân Đội chi nhánh Quảng Nam.