

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**
—————

DOÃN QUỐC CHINH

**HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG
NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2011

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**
ஊஊஊஊ

DOÃN QUỐC CHINH

**HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG
NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK**

**Chuyên ngành : Kinh tế Tài chính – Ngân hàng
Mã số : 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
PGS.TS NGUYỄN ĐĂNG DỜN**

TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2011

LỜI CAM ĐOAN



Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập của tôi, có sự hỗ trợ từ PGS.TS Nguyễn Đăng Dòn. Số liệu được nêu trong luận văn là trung thực, các phân tích đánh giá là của tôi và chưa được công bố trong bất cứ công trình nào. Nếu phát hiện có bất cứ sự gian lận nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng cũng như kết quả luận văn của mình.

TP.HCM, ngày 08 tháng 8 năm 2011

Người cam đoan

Doãn Quốc Chinh

MỤC LỤC

Lời cam đoan

Danh mục các chữ viết tắt

Danh mục các bảng biểu

Lời mở đầu

CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về xếp hạng tín dụng	1
1.1.1. Khái niệm xếp hạng tín dụng	1
1.1.2. Phân loại và đối tượng xếp hạng tín dụng	2
1.1.3. Mục đích của xếp hạng tín dụng	2
1.1.3.1 Đối với Ngân hàng thương mại.....	2
1.1.3.2 Đối với các cơ quan quản lý nhà nước.....	3
1.1.3.3 Đối với các nhà đầu tư và thị trường chứng khoán.....	3
1.1.4. Các phương pháp xếp hạng tín dụng	3
1.1.4.1. Phương pháp chuyên gia	3
1.1.4.2. Phương pháp thống kê	4
1.1.5 Mô hình xếp hạng tín dụng.....	5
1.1.6 Nguyên tắc xếp hạng tín dụng	5
1.1.7 Các nhân tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng	6
1.1.8. Quy trình xếp hạng tín dụng	6
1.2 Một số nghiên cứu và kinh nghiệm xếp hạng tín dụng trên thế giới	7
1.2.1 Mô hình điểm số tín dụng doanh nghiệp của Edward I. Altman.....	7
1.2.2 Hệ thống xếp hạng tín dụng của NHTW Pháp	9
1.3 Kinh nghiệm xếp hạng tín dụng trong NHTM tại Việt Nam	14
1.3.1 Hệ thống xếp hạng tín dụng của NH Đầu tư và phát triển Việt Nam	14
1.3.2 Hệ thống xếp hạng tín dụng của NH TMCP Quốc Tế Việt Nam	21
1.3.3 Hệ thống xếp hạng tín dụng của Ngân hàng TMCP Á Châu.....	27
Kết luận chương 1	30

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

2.1 Giới thiệu Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam.....	31
2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển	31
2.1.2 Mạng lưới hoạt động	31
2.1.3 Tình hình hoạt động của Vietcombank	31
2.1.3.1 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh.....	31
2.1.3.2 Tình hình hoạt động tín dụng	32
2.2 Giới thiệu về hệ thống xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank.....	33
2.2.1 Cấu trúc hệ thống.....	33
2.2.2 Chi tiết hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank	35
2.2.3 Xếp hạng khách hàng và phân loại nợ.....	35
2.2.4 So sánh hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank với hệ thống xếp hạng tín dụng của các ngân hàng thương mại trong nước	38
2.3 Thành công và hạn chế của hệ thống XH tín dụng Vietcombank năm 2010.....	39
2.3.1 Những thành công	39
2.3.1.1 Cải tiến nhiều nội dung so với hệ thống xếp hạng tín dụng cũ	39
2.3.1.2 Triển khai thực hiện xếp hạng tín dụng trên toàn hệ thống	40
2.3.1.3 Nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.....	41
2.3.1.4 Hỗ trợ trong việc cấp tín dụng cho khách hàng	41
2.3.1.5 Phân loại khách hàng doanh nghiệp chi tiết, đầy đủ	41
2.3.2 Những hạn chế của hệ thống xếp hạng tín dụng Vietcombank năm 2010 .	42
2.3.2.1 Hạn chế về mặt quản lý, điều hành	42
2.3.2.2 Hạn chế của chương trình chấm điểm.....	43
2.3.2.3 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp	45
2.3.2.4 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng thể nhân	45
2.3.2.5 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng định chế tài chính ..	46
Kết luận chương 2	47

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XHTD NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

3.1 Các giải pháp đối với Vietcombank để hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng	48
3.1.1. Nhóm giải pháp về mặt quản lý, điều hành	48
3.1.1.1 Xây dựng chính sách khách hàng trên cơ sở xếp hạng tín dụng	48
3.1.1.2 Tăng cường công tác đào tạo cán bộ về xếp hạng tín dụng	51
3.1.1.3 Kiểm tra chất lượng thực hiện xếp hạng tín dụng	51
3.1.1.4 Quy định về việc áp dụng báo cáo tài chính nội bộ	52
3.1.1.5 Quy định cụ thể về tài liệu phục vụ chấm điểm phi tài chính	53
3.1.2. Nhóm giải pháp cải tiến chương trình chấm điểm	53
3.1.2.1 Khai thác thông tin xếp hạng tín dụng khách hàng khác chi nhánh	53
3.1.2.2 Hỗ trợ việc rà soát việc chấm điểm xếp hạng tín dụng	53
3.1.2.3 Hỗ trợ việc nhập số liệu trong quá trình chấm điểm	54
3.1.2.4 Cập nhật bảng cân đối kế toán của phần mềm xếp hạng tín dụng	55
3.1.2.5 Mở chương trình XHTD thường xuyên để chấm điểm	55
3.1.2.6 Cho phép nhập báo cáo tài chính doanh nghiệp hàng quý	56
3.1.2.7 Cho phép chấm điểm khách hàng có quan hệ lần đầu bằng CIF tạm	56
3.1.2.8 Phần mềm hóa sổ tay hướng dẫn chấm điểm xếp hạng tín dụng	56
3.1.3 Giải pháp hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm	57
3.1.3.1 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp	57
3.1.3.2 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng thể nhân	66
3.1.3.3 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng định chế tài chính	69
3.2 Các kiến nghị đối với nhà nước	69
3.2.1 Tạo môi trường cho hoạt động xếp hạng tín dụng phát triển	69
3.2.2 Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng của CIC	70
3.2.3 Xây dựng các chỉ tiêu tài chính trung bình ngành	70
3.2.4 Hoàn thiện chuẩn mực kế toán Việt Nam	71
3.2.5 Quy định về chế độ kiểm toán đối với doanh nghiệp	71
Kết luận chương 3	72
Kết luận	
Phụ lục 01	

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

Ký hiệu	Diễn giải
▪ ACB – Asia Commercial Bank:	Ngân hàng TMCP Á Châu Việt Nam
▪ BIDV – Bank for Investment and Development of Vietnam:	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.
▪ CIC – Credit Information Center:	Trung tâm Thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước.
▪ CBTD	Cán bộ tín dụng
▪ DN	Doanh nghiệp
▪ DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước.
▪ ĐTNN	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
▪ NHNN	Ngân hàng Nhà nước Việt nam.
▪ NHTM	Ngân hàng thương mại.
▪ NHTW	Ngân hàng Trung ương
▪ HĐKD	Hoạt động kinh doanh.
▪ PAKD	Phương án kinh doanh.
▪ S&P:	Tổ chức xếp hạng tín dụng của Mỹ Standard & Poor's .
▪ TCTD	Tổ chức tín dụng
▪ TMCP	Thương mại cổ phần.
▪ Vietcombank – Joint Stock Commercial Bank for Foreign Trade of Viet Nam:	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam.
▪ VIB – Vietnam International Joint Stock Bank:	Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
▪ XHTD	Xếp hạng tín dụng.

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

- Bảng 1.1 Cho điểm về quy mô của NHTW Pháp 10
- Bảng 1.2 Trọng số của nhóm các chỉ tiêu phi tài chính chấm điểm Xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp của BIDV 16
- Bảng 1.3 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm Xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của BIDV 17
- Bảng 1.4 Hệ thống ký hiệu xếp hạng doanh nghiệp của BIDV 17
- Bảng 1.5 Các chỉ tiêu chấm điểm nhân thân Xếp hạng tín dụng cá nhân của BIDV 17
- Bảng 1.6 Thông tin về khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân hệ thống Xếp hạng tín dụng BIDV 18
- Bảng 1.7 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của BIDV 18
- Bảng 1.8 : Các chỉ tiêu chấm điểm tài sản đảm bảo của BIDV 19
- Bảng 1.9 : Hệ thống ký hiệu đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV 19
- Bảng 1.10 Ma trận kết hợp giữa kết quả Xếp hạng tín dụng với kết quả đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV 19
- Bảng 1.11 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm Xếp hạng tín dụng định chế tài chính của BIDV 21
- Bảng 1.12 Hệ thống ký hiệu xếp hạng định chế tài chính của BIDV 21
- Bảng 1.13 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng doanh nghiệp của VIB 24
- Bảng 1.14 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của VIB 25
- Bảng 1.15 Hệ thống ký hiệu xếp hạng định chế tài chính của VIB 26
- Bảng 1.16 Xếp loại quan hệ với ngân hàng của định chế tài chính tại VIB 27

• Bảng 1.17 Ma trận tổng hợp xếp hạng định chế tài chính tại VIB	27
• Bảng 1.18 Hệ thống ký hiệu xếp hạng doanh nghiệp của ACB	29
• Bảng 1.19 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của ACB.....	30
• Bảng 2.1 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank	32
• Bảng 2.2 Tình hình hoạt động tín dụng của Vietcombank từ 2006 – 2010.....	32
• Bảng 2.3 Thời hạn chấm điểm khách hàng doanh nghiệp hệ thống XHTD Vietcombank	33
• Bảng 2.4 Quy trình chấm điểm doanh nghiệp hệ thống Xếp hạng tín dụng Vietcombank	34
• Bảng 2.5 Quy trình chấm điểm thẻ nhân hệ thống Xếp hạng tín dụng Vietcombank	35
• Bảng 2.6 Quy trình chấm điểm định chế tài chính hệ thống Xếp hạng tín dụng Vietcombank	35
• Bảng 2.7 Xếp hạng tín dụng và phân loại nợ doanh nghiệp thông thường, tiềm năng và siêu nhỏ của Vietcombank	35
• Bảng 2.8 Phân loại nợ doanh nghiệp mới thành lập của Vietcombank	36
• Bảng 2.9 Xếp hạng tín dụng và phân loại nợ định chế tài chính của Vietcombank	36
• Bảng 2.10 Xếp hạng tín dụng khách hàng thẻ nhân của Vietcombank	37
• Bảng 2.11 Phân loại nợ khách hàng thẻ nhân của Vietcombank	37
• Bảng 2.12 So sánh hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank với hệ thống XHTD của các ngân hàng thương mại trong nước	38

- Bảng 2.13 Những cải tiến của hệ thống Xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank..... 39
- Bảng 2.14 So sánh phân loại khách hàng DN của hệ thống Xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank với BIDV, VIB và ACB..... 53
- Bảng 3.1 Chấm điểm khách hàng DN quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ theo đề xuất của tác giả 57
- Bảng 3.2 Điểm trừ doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ theo đề xuất của tác giả 61
- Bảng 3.3 Xếp hạng tín dụng, Xác định tỷ lệ TSDB/cam kết cho vay doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ theo đề xuất của tác giả 62
- Bảng 3.4 Chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ đang có quan hệ với Vietcombank 63
- Bảng 3.5 Kết quả chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ đang có quan hệ với Vietcombank theo đề xuất của tác giả 64
- Bảng 3.6 Chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ chưa có quan hệ với Vietcombank 64
- Bảng 3.7 Kết quả chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ chưa có quan hệ với Vietcombank theo đề xuất của tác giả 66

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO NGHIÊN CỨU.

Hoạt động tín dụng là hoạt động có nhiều rủi ro của ngân hàng vì vậy việc hoàn thiện các công cụ quản lý rủi ro tín dụng luôn là vấn đề quan trọng hàng đầu đối với các ngân hàng. Xếp hạng tín dụng là một trong những công cụ quản lý rủi ro tín dụng một cách khoa học và hiệu quả mà các NHTM hiện nay đang triển khai áp dụng. Nhận thức được tầm quan trọng của việc XHTD nên từ năm 2008 Vietcombank đã bắt đầu xây dựng hệ thống xếp hạng phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và ứng yêu cầu của cơ quan quản lý. Tuy nhiên, từ khi áp dụng chính thức trên toàn hệ thống từ năm 2010 thì hệ thống vẫn còn một số nhược điểm cần được điều chỉnh, bổ sung để áp dụng hiệu quả hơn cho hệ thống Vietcombank. Đó là lý do cần thiết để chọn đề tài nghiên cứu “Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank”

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU.

Mục đích của luận văn nhằm nghiên cứu những vấn đề sau :

Khái quát về XHTD, phân loại và đối tượng XHTD, mục đích của XHTD, các phương pháp XHTD, giới thiệu sơ lược kinh nghiệm XHTD trong NHTM trên thế giới và hệ thống XHTD của một số ngân hàng tại Việt Nam.

Giới thiệu thực trạng hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank, so sánh hệ thống xếp hạng của Vietcombank với một số tổ chức khác từ đó đưa ra những mặt còn hạn chế, nguyên nhân những hạn chế của hệ thống xếp hạng.

Trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế luận văn đã kiến nghị các giải pháp để hoàn thiện hệ thống xếp hạng. Các kiến nghị gồm kiến nghị với nhà nước và với Vietcombank..

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.

Bằng cách sử dụng phương pháp so sánh với các tiêu chuẩn đánh giá phổ biến trên thị trường xếp hạng tín dụng quốc tế và hệ thống XHTD của các tổ chức và NHTM trong nước, qua đó, nghiên cứu để đưa ra nhận định, đề xuất giải pháp hoàn thiện hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hệ thống XHTD được áp dụng chính thức tại Vietcombank từ năm 2010.

5. Ý NGHĨA NGHIÊN CỨU.

Trên cơ sở khái quát lý luận, nghiên cứu thực trạng hệ thống xếp hạng tại Vietcombank, kinh nghiệm xếp hạng của các tổ chức khác trong và ngoài nước luận văn đã kiến nghị các giải pháp để hoàn thiện hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank

6. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU.

Ngoài phần mở đầu, mục lục, tài liệu tham khảo, danh mục các chữ viết tắt, kết cấu của luận văn bao gồm những nội dung sau:

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 TỔNG QUAN VỀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG

1.1.1. Khái niệm xếp hạng tín dụng

Xếp hạng tín dụng (credit ratings) là thuật ngữ do John Moody đưa ra vào năm 1909 trong cuốn “Cẩm nang chứng khoán đường sắt” khi tiến hành nghiên cứu, phân tích và công bố bảng xếp hạng tín dụng lần đầu tiên cho 1.500 loại trái phiếu của 250 công ty theo một hệ thống ký hiệu gồm 3 chữ cái A, B, C được xếp lần lượt là AAA đến C (hiện nay những ký hiệu này đã trở thành chuẩn mực quốc tế. Chúng ta có thể điểu qua một số định nghĩa về xếp hạng tín dụng như sau:

Theo Bohn, John A viết trong cuốn “Phân tích rủi ro trên các thị trường đang chuyển đổi” thì “Xếp hạng tín dụng là sự đánh giá về khả năng một nhà phát hành có thể thanh toán đúng hạn cả gốc và lãi đối với một loại chứng khoán trong suốt thời gian tồn tại của nó”.

Theo định nghĩa của công ty Merrill Lynch thì “Xếp hạng tín dụng là đánh giá hiện thời của công ty xếp hạng tín dụng về chất lượng tín dụng của một nhà phát hành chứng khoán nợ, về một khoản nợ nhất định. Nói khác đi, đó là cách đánh giá hiện thời về chất lượng tín dụng đang được xem xét trong hoàn cảnh hướng về tương lai, phản ánh sự sẵn sàng và khả năng nhà phát hành có thể thanh toán gốc và lãi đúng hạn”.

Theo công ty Moody’s thì “Xếp hạng tín dụng là ý kiến về khả năng và sự sẵn sàng của một nhà phát hành trong việc thanh toán đúng hạn cho một khoản nợ nhất định trong suốt thời hạn tồn tại của khoản nợ”.

Theo tự điển thị trường chứng khoán thì “xếp hạng tín dụng là cách ước tính chính thức tín dụng từ trước đến nay của cá nhân hay công ty về khả năng chi trả bao gồm tất cả các số liệu kiểm tra, phân tích, hồ sơ lưu trữ về khả năng trách dụng tín dụng của cá nhân và công ty kinh doanh”.

Từ các định nghĩa trên, thì xếp hạng tín dụng có thể được khái quát như sau: Xếp hạng tín dụng là những ý kiến đánh giá về rủi ro tín dụng thông qua hệ thống xếp hạng theo ký hiệu.

1.1.2. Phân loại và đối tượng xếp hạng tín dụng

- XHTD cá nhân: áp dụng đối với các khách hàng cá nhân tham gia vào hoạt động tín dụng của các NHTM. Việc XHTD cá nhân được thực hiện dựa trên lịch sử vay – trả nợ, số lượng và loại tài sản đảm bảo mà cá nhân đó đang sở hữu, những khoản thanh toán chậm hoặc nợ quá hạn...

- XHTD doanh nghiệp: XHTD doanh nghiệp về cơ bản dựa trên các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính của doanh nghiệp để đánh giá.

- XHTD quốc gia: đánh giá mức độ tin cậy của một quốc gia để có thể so sánh môi trường đầu tư giữa các quốc gia. Việc XHTD các quốc gia dựa trên các chỉ số phát triển chung như: chỉ số phát triển các ngành, chỉ số an toàn vốn đầu tư, tốc độ tăng trưởng kinh tế của quốc gia, mức độ ổn định chính trị, ...

- XHTD các công cụ đầu tư như: trái phiếu công ty, trái phiếu chính phủ và các loại trái phiếu, kì phiếu ngân hàng, cổ phiếu ưu đãi, cổ phiếu thường,... Việc XHTD các công cụ được thực hiện dựa trên một số chỉ tiêu như: khả năng thanh khoản, kì hạn, lãi suất, mệnh giá, các rủi ro có thể gặp phải.

Ở nước ta hiện nay mới chỉ tập trung xếp hạng các doanh nghiệp và cá nhân. Xếp hạng quốc gia và các công cụ đầu tư thì chúng ta chưa thực hiện mà chỉ có những tổ chức xếp hạng lớn như Moody's, S&P hay Fitch, ... xếp hạng.

1.1.3. Mục đích của xếp hạng tín dụng

1.1.3.1 Đối với Ngân hàng thương mại

Hoạt động của NHTM bao gồm nhiều loại nghiệp vụ, nhưng tựu trung lại là loại hình kinh doanh tiền tệ - tín dụng của một trung gian tài chính dựa trên cơ sở thu hút tiền của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán. Để duy trì khả năng hoàn trả số tiền huy động của khách hàng và bảo toàn vốn thì NHTM phải đảm bảo thu hồi được số vốn đã cho vay của mình. Vì vậy, mục đích của XHTD đối với ngân

hàng là:

- **Hạn chế, ngăn ngừa rủi ro tín dụng**

Rủi ro tín dụng luôn gắn liền với hoạt động cho vay của ngân hàng. Để giảm thiểu rủi ro tín dụng thì các ngân hàng áp dụng các biện pháp như: thẩm định hiệu quả phương án kinh doanh, giám sát quá trình hoạt động và tình hình tài chính khách hàng, xem xét khả năng trả nợ, quy định hạn mức tín dụng, tài sản thế chấp... Bên cạnh các biện pháp đó thì XHTD đã cho thấy phần nào mức độ rủi ro của khách hàng nên để hạn chế rủi ro các NHTM chỉ xét cho vay những khách hàng có kết quả XHTD đạt một mức được quy định cụ thể.

- **Hỗ trợ phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro**

Kết quả XHTD khách hàng của hệ thống XHTD nội bộ sẽ làm căn cứ để tính toán và trích lập dự phòng rủi ro.

- **Xây dựng chính sách khách hàng**

Chính sách khách hàng của ngân hàng sẽ được áp dụng cho từng nhóm khách hàng dựa trên kết quả XHTD. Chính sách khách hàng bao gồm: Chính sách tín dụng, Chính sách lãi suất, Chính sách tài sản đảm bảo, Chính sách các loại phí.

1.1.3.2 Đối với các cơ quan quản lý nhà nước

Đối với NHNN, qua thông tin từ XHTD, NHNN có thể đánh giá được đối tượng quản lý của mình và có cơ sở thông tin để so sánh mức độ rủi ro theo từng loại đối tượng, vùng kinh tế, ngành kinh tế, lĩnh vực hoạt động để từ đó có chính sách tiền tệ, tín dụng thích hợp, thanh tra giám sát các tổ chức tín dụng.

1.1.3.3 Đối với các nhà đầu tư và thị trường chứng khoán

XHTD cung cấp những thông tin cần thiết cho nhà đầu tư về tình trạng của nhà phát hành để lựa chọn khi đầu tư vào một chứng khoán thích hợp đồng thời tạo điều kiện huy động vốn trên thị trường chứng khoán thực hiện được dễ dàng, thuận lợi hơn.

1.1.4. Các phương pháp XHTD

1.1.4.1. Phương pháp chuyên gia

Phương pháp chuyên gia là phương pháp thu thập và xử lý những đánh giá dự

báo bằng cách tập hợp và hỏi ý kiến các chuyên gia giỏi thuộc một lĩnh vực hẹp của khoa học. Trong XHTD phương pháp này dựa trên những kinh nghiệm đã được đúc kết của các chuyên gia, qua đó để có thể tìm ra bản chất của mối quan hệ giữa có nguy cơ phá sản và các nhân tố ảnh hưởng đến nó. Kinh nghiệm được tích lũy từ:

- Những quan sát và trải nghiệm thực tế mang tính chủ quan.
- Phỏng đoán về mối tương quan của việc kinh doanh và có nguy cơ phá sản.
- Các kiến thức kinh tế liên quan tới việc có nguy cơ phá sản.

• **Các ưu và nhược điểm của phương pháp chuyên gia**

▪ **Ưu điểm:**

- Tận dụng được kinh nghiệm và tri thức chuyên sâu của các chuyên gia trong chuyên ngành của họ. Đồng thời, do kết quả đánh giá được tập hợp từ nhiều người nên mức độ tin cậy khá cao.
- Kết quả được tập hợp từ nhiều người nên nó được xem xét trên nhiều phương diện khác nhau, tránh được sự phiến diện, một chiều.

▪ **Nhược điểm:**

- Chi phí đánh giá có thể rất cao khi số lượng người tham gia đông và số vòng thu thập ý kiến gồm nhiều lần.
- Không thể loại bỏ hoàn toàn khía cạnh chủ quan trong kết quả đánh giá.

1.1.4.2. Phương pháp thống kê

Phương pháp thống kê là một quá trình bao gồm điều tra thống kê, khái quát hoá thông tin (còn gọi là tổng hợp thống kê), phân tích và dự báo. Đây chính là quá trình mô hình hóa toán học các vấn đề cần phân tích theo mục tiêu của nghiên cứu.

Mô hình thống kê kiểm định các giả thuyết sử dụng các mô hình thống kê trên bộ dữ liệu thực nghiệm. Trong quá trình XHTD, sử dụng các phương pháp thống kê đòi hỏi việc đưa ra các giả thuyết liên quan tới tiêu chuẩn nguy cơ phá sản tiềm năng. Những giả thuyết này xem xét đến nguy cơ phá sản của doanh nghiệp là cao, thấp hơn nguy cơ phá sản trung bình của những doanh nghiệp có nguy cơ phá sản so với những doanh nghiệp không có nguy cơ phá

sản. Những thông tin về nguy cơ phá sản của mỗi doanh nghiệp đều được thể hiện qua bộ số liệu thực nghiệm, những giả thuyết này có thể bị bác bỏ hoặc được chấp nhận một cách phù hợp.

1.1.5 Mô hình xếp hạng tín dụng.

Mô hình đơn giản nhất được sử dụng trong XHTD là mô hình một biến số. Chỉ tiêu đánh giá phải được thống nhất trong mô hình. Tỷ suất tài chính được sử dụng trong mô hình một biến số bao gồm các chỉ tiêu thanh khoản, các chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu cân nợ, chỉ tiêu lợi tức, chỉ tiêu vay nợ và chi phí trả lãi. Các chỉ tiêu phi tài chính thường được sử dụng bao gồm thời gian hoạt động của doanh nghiệp, số năm kinh nghiệm và trình độ của nhà quản trị cấp cao, triển vọng ngành. Nhược điểm của mô hình một biến số là kết quả dự báo khó chính xác nếu thực hiện phân tích và cho điểm các chỉ tiêu đánh giá một cách riêng biệt, hơn nữa, mỗi người có thể hiểu các chỉ tiêu đánh giá theo một cách khác nhau. Để khắc phục nhược điểm này, các nhà nghiên cứu đã phát triển những mô hình kết hợp nhiều biến số thành một giá trị để dự báo sự thất bại của doanh nghiệp như mô hình phân tích hồi quy, phân tích lôgic, phân tích xác suất có điều kiện, phân tích phân biệt nhiều biến số.

NHTM áp dụng các mô hình khác nhau tùy theo đối tượng xếp loại là cá nhân, doanh nghiệp hay tổ chức tín dụng. Các mô hình này được sử dụng ổn định và có thể điều chỉnh sau vài năm sử dụng khi thấy có nhiều sai sót lớn giữa xếp hạng với thực tế.

1.1.6 Nguyên tắc xếp hạng tín dụng:

Nguyên tắc chủ yếu của XHTD bao gồm phân tích tín dụng trên cơ sở ý thức và thiện chí trả nợ của người đi vay và từng khoản vay; đánh giá rủi ro dài hạn dựa trên ảnh hưởng của chu kỳ kinh doanh và xu hướng khả năng trả nợ trong tương lai; đánh giá rủi ro toàn diện và thống nhất dựa vào hệ thống ký hiệu xếp hạng.

Trong phân tích XHTD cần thiết sử dụng phân tích định tính để bổ sung cho những phân tích định lượng. Các dữ liệu định lượng là những quan sát được đo lường bằng số, các quan sát không thể đo lường bằng số được xếp vào dữ liệu định

tính. Các chỉ tiêu phân tích có thể thay đổi phù hợp với sự thay đổi của trình độ công nghệ và yêu cầu quản trị rủi ro.

Việc thu thập số liệu để đưa vào mô hình XHTD cần được thực hiện một cách khách quan, linh động. Sử dụng cùng lúc nhiều nguồn thông tin để có được cái nhìn toàn diện về tình hình tài chính của khách hàng vay.

1.1.7 Các nhân tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng:

Trong quá trình xếp hạng tín dụng thì có một số nhân tố sẽ ảnh hưởng đến kết quả xếp hạng như sau:

1.1.7.1 Chuẩn mực của dữ liệu phân tích

Chuẩn mực của dữ liệu phân tích định lượng phải phù hợp với chuẩn mực của mô hình XHTD mới đảm bảo phân tích định lượng được chính xác, bất kỳ một sự khác biệt nào cũng có ảnh hưởng nhất định đến kết quả XHTD.

1.1.7.2 Tính chính xác, trung thực của dữ liệu

Kết quả XHTD phụ thuộc trực tiếp vào số liệu dùng để phân tích, nếu số liệu dùng để xếp hạng không chính xác sẽ khiến cho kết quả xếp hạng bị sai lệch hoàn toàn.

1.1.7.3 Cơ sở dữ liệu phục vụ đánh giá XHTD

Một hệ thống thông tin đầy đủ về khách hàng như: lịch sử hình thành và quá trình phát triển, năng lực tài chính, mức độ tín nhiệm, đội ngũ điều hành... là cơ sở hết sức quan trọng trong việc xếp hạng của các tổ chức tín dụng.

1.1.7.4 Năng lực và trình độ của người thực hiện XHTD

Phân tích định tính là sự bổ sung cho phân tích định lượng. Trong khi phân tích định lượng phụ thuộc vào số liệu thì năng lực và trình độ của người thực hiện XHTD lại có ý nghĩa quan trọng khi phân tích định tính.

1.1.8. Quy trình xếp hạng tín dụng:

Quá trình tiến hành XHTD phải thực hiện nhiều công việc khác nhau theo một trình tự nhất định. Những công việc này có những mối liên kết và bổ sung lẫn nhau. Trình tự cơ bản của XHTD thường được tiến hành như sau:

- Bước 1: Thu thập thông tin liên quan đến đối tượng cần XHTD

- Bước 2: Phân tích thông tin
 - Lựa chọn phương pháp thích hợp để phân tích
- Bước 3: Kiểm tra, đánh giá kết quả xếp hạng
 - Kết quả có đảm bảo tính khách quan, chính xác và đáng tin cậy không?
 - Nếu kết quả chưa chính xác thì quay lại bước 1.
- Bước 4: Chấp nhận kết quả xếp hạng
 - Đưa ra các quyết định cần thiết

1.2 MỘT SỐ NGHIÊN CỨU VÀ KINH NGHIỆM XHTD TRÊN THẾ GIỚI

1.2.1 Mô hình điểm số tín dụng doanh nghiệp của Edward I. Altman

Chỉ số Z được xây dựng bởi Edward I. Altman (1968), Đại Học New York, dựa vào việc nghiên cứu khá công phu trên số lượng lớn các công ty khác nhau tại Mỹ. Chỉ số Z là công cụ được cả hai giới học thuật và thực hành, công nhận và sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới.

Chỉ số Z bao gồm 5 tỷ số X1, X2, X3, X4, X5

X1 = Vốn luân chuyển/Tổng tài sản

- Vốn luân chuyển = tài sản ngắn hạn - nợ ngắn hạn.

X2 = Lợi nhuận giữ lại/ Tổng tài sản

Tỷ số này đo lường lợi nhuận giữ lại tích lũy qua thời gian. Sự trưởng thành của công ty cũng được đánh giá qua tỷ số này. Các công ty mới thành lập thường có tỷ số này thấp vì chưa có thời gian để tích lũy lợi nhuận. Theo một nghiên cứu của Dun & Bradstreet (1993), khoảng 50% công ty phá sản chỉ hoạt động trong 5 năm.

X3 = EBIT/ Tổng tài sản

Sự tồn tại và khả năng trả nợ của công ty sau cùng đều dựa trên khả năng tạo ra lợi nhuận từ các tài sản của nó. Vì vậy, tỷ số này, theo Altman thể hiện tốt hơn các thước đo tỷ suất sinh lợi.

X4 = Giá thị trường của vốn cổ phần/ Giá sổ sách của nợ

- Nợ = nợ ngắn hạn + nợ dài hạn
- Vốn cổ phần = cổ phần thường + cổ phần ưu đãi

Tỷ số này cho biết giá trị tài sản của công ty sụt giảm bao nhiêu lần trước khi công ty lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Đây là một phiên bản đã được sửa đổi của một trong các biến được Fisher sử dụng khi nghiên cứu tỷ suất sinh lợi của trái phiếu (1959). Nếu tỷ số này thấp hơn 1/3 thì xác suất công ty phá sản là rất cao.

Đối với công ty chưa cổ phần hóa thì giá trị thị trường được thay bằng giá trị sổ sách của vốn cổ phần.

X5 = Doanh thu/ Tổng tài sản

- Đo lường khả năng quản trị của công ty để tạo ra doanh thu trước sức ép cạnh tranh của các đối thủ khác.
- Tỷ số này có mức ý nghĩa thấp nhất trong mô hình nhưng nó là một tỷ số quan trọng vì giúp khả năng phân biệt của mô hình được nâng cao.
- X5 thay đổi trên một khoảng rộng đối với các ngành khác nhau và các quốc gia khác nhau.

Một số nghiên cứu vào thập niên 1960 chỉ ra rằng tỷ số dòng tiền trên nợ là tỷ số rất tốt để dự báo nhưng do trong giai đoạn này, dữ liệu về dòng tiền và khấu hao của các doanh nghiệp không nhất quán nên chỉ số Z của Altman không bao gồm các tỷ số có liên quan đến dòng tiền. Điều này khá phù hợp với thực trạng về thông tin tài chính của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, hơn nữa chỉ số Z đã được sử dụng hiệu quả ở Mỹ (dự báo chính xác 95% đối với mẫu dữ liệu) và nhiều nước khác thì rất có thể cũng sẽ thực hiện tốt tại Việt Nam trong lĩnh vực xếp hạng tín dụng hay dự báo phá sản.

❖ Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hoá, ngành sản xuất:

$$Z = 1.2X1 + 1.4X2 + 3.3X3 + 0.64X4 + 0.999X5$$

- Nếu $Z > 2.99$: DN nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản
- Nếu $1.8 < Z < 2.99$: DN nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản
- Nếu $Z < 1.8$: DN nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hoá, ngành sản xuất:

$$Z' = 0.717X1 + 0.847X2 + 3.107X3 + 0.42X4 + 0.998X5$$

- Nếu $Z' > 2.9$: DN nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản
- Nếu $1.23 < Z' < 2.9$: DN nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản
- Nếu $Z' < 1.23$: DN nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

❖ **Đối với các doanh nghiệp khác:**

Chỉ số Z'' dưới đây có thể được dùng cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của X5 giữa các ngành, nên X5 được đưa ra.

$$Z'' = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

- Nếu $Z'' > 2.6$: DN nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản
- Nếu $1.2 < Z'' < 2.6$: DN nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản
- Nếu $Z < 1.1$: DN nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Ngoài tác dụng cảnh báo dấu hiệu phá sản, Altman đã nghiên cứu trên 700 công ty để cho ra chỉ số Z'' điều chỉnh:

$$Z'' \text{ điều chỉnh} = 3.25 + Z'' = 3.25 + 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

1.2.2 Hệ thống xếp hạng tín dụng của Ngân hàng trung ương Pháp

NHTW Pháp đánh giá và XHTD để phục vụ cho hệ thống các ngân hàng thương mại. Những thông tin này không cung cấp ra ngoài và được ký hiệu theo những quy định của NHTW. Những thông tin này được cập nhật, đánh giá thường xuyên, liên tục và có hệ thống. Các bước chấm điểm như sau:

❖ **Cho điểm doanh nghiệp**

Việc cho điểm của NHTW Pháp gồm có 3 yếu tố cấu thành:

- Điểm đánh giá qui mô (doanh số) hoạt động của doanh nghiệp: được biểu thị bằng một chữ cái từ A đến H hoặc J, N, X;
- Điểm đánh giá tín dụng: được biểu thị bằng một con số 0,3,4,5, 6;
- Điểm đánh giá thanh toán: được biểu thị bằng một con số 7,8, 9

❖ **Cho điểm về quy mô hoạt động của doanh nghiệp**

Bảng 1.1: Cho điểm về quy mô của NHTW Pháp

Điểm	Quy mô (doanh số)
A	Mức hoạt động lớn hơn bằng 5 tỷ Franc
B	Mức hoạt động từ 1 tỷ Franc đến 5 tỷ Franc
C	Mức hoạt động từ 500 triệu Franc
D	Mức hoạt động từ 200 triệu Franc đến 500 triệu Franc
E	Mức hoạt động từ 100 triệu Franc đến 200 triệu Franc
F	Mức hoạt động từ 50 triệu đến 100 triệu Franc
G	Mức hoạt động từ 10 triệu Franc đến 50 triệu Franc
H	Mức hoạt động từ 5 Triệu Franc đến 10 triệu Franc
J	Mức hoạt động dưới 5 triệu Franc.
N	Mức hoạt động không đáng kể
X	Mức hoạt động không được biết đến hoặc số liệu quá cũ (Bảng cân đối tài khoản đã kết thúc trên 21 tháng);

Trong trường hợp cần thiết, việc cho điểm còn được bổ xung thêm chỉ số công khai thông tin (biểu thị bằng chữ T) hoặc chỉ số thiếu hay chậm trễ thông tin về tài khoản (biểu thị bằng chữ R).

Điểm đánh giá quy mô hoạt động tương ứng với mức doanh số mà trên nguyên tắc là chưa bị đánh thuế, trừ một số trường hợp nhất định.

Khi đánh giá cho điểm về quy mô hoạt động của các doanh nghiệp theo mức hoạt động kinh doanh hàng năm, lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp cũng được quan tâm, đó là doanh nghiệp thuộc khu vực sản xuất hay không sản xuất, uỷ thác hay các công ty môi giới v.v. Điều này cho phép thực hiện đánh giá chính xác hơn đối với từng loại hình của doanh nghiệp.

❖ Cho điểm về tín dụng

NHTW Pháp đánh giá và cho điểm về tín dụng chủ yếu dựa vào việc phân tích tình hình tài chính trong bảng cân đối kế toán. Đồng thời, việc đánh giá cũng áp dụng theo từng loại hình của doanh nghiệp, theo thành phần kinh tế và theo nhóm doanh nghiệp. Có 5 mức thang điểm đánh giá tín dụng:

Điểm tín dụng 0: Là những doanh nghiệp trước đây có quan hệ với ngân hàng (hồ sơ kinh tế của khách hàng được lưu trữ tại NHTW, nhưng giờ đây không còn quan hệ nữa, ngân hàng không nhận được bất cứ thêm một thông tin gì khác). NHTW không đánh giá tín dụng đối với loại hình doanh nghiệp này, nhưng hồ sơ ban đầu của công ty này vẫn lưu ở ngân hàng.

Điểm tín dụng 3: Đây là điểm cao nhất của NHTW Pháp dành cho các doanh nghiệp đang hoạt động rất tốt cả về chất lượng tín dụng, cả về khả năng đảm bảo thanh toán, hệ số an toàn vốn ổn định. Điểm tín dụng 3 dành cho những doanh nghiệp đạt các điều kiện sau:

- Báo cáo tài chính và khả năng thanh toán của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo gần nhất phản ánh tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt.
- Các nhà lãnh đạo, người đứng đầu cao nhất của các doanh nghiệp có trách nhiệm cao trong quản lý, các doanh nghiệp có liên quan đến nhau có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.
- Thanh toán được đảm bảo một cách đều đặn, bình thường không có sự thay đổi.

Những doanh nghiệp đạt điểm 3 về tín dụng là những doanh nghiệp phải đạt điểm 7 trong khâu thanh toán.

Điểm tín dụng 4: Điểm này dành cho các doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh đạt mức trung bình khá. Đó là những doanh nghiệp ở trong các tình trạng sau đây:

- Có dấu hiệu kém về hiệu quả kinh doanh và khả năng tự tài trợ.
- Có nhiều khoản chi tiêu tài chính nặng nề trong năm tài chính được phản ánh trong doanh nghiệp, cân bằng bấp bênh giữa tài sản có và tài sản nợ dưới 1 năm.
- Không có sự cố về khâu thanh toán. Khả năng thanh toán của các doanh nghiệp này phải đạt điểm 8.

Điểm tín dụng 5: Dành cho những doanh nghiệp có tình hình dẫn đến các khoản tồn đọng:

- Hiệu quả kinh doanh thấp, khả năng sinh lời không cao, khả năng tài trợ kém.

- Tài sản có dưới 1 năm < tài sản nợ dưới 1 năm.
- Tổng sai số vốn lưu động dòng bị thâm hụt.
- Có sự cố trong khâu thanh toán và dẫn đến điểm 9 trong khâu thanh toán (thanh toán không đúng hạn).
- Có sự cố thay đổi về nhân sự, ban lãnh đạo có vấn đề liên quan tài chính của công ty.

Điểm tín dụng 6: là những doanh nghiệp hoạt động trong tình trạng xấu, kém hiệu quả, bảng tổng kết tài sản mất cân đối. Vốn tự có không đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp vay nợ quá nhiều, cụ thể:

- Hiệu quả kinh doanh, khả năng tự tài trợ bị thâm hụt trong 3 năm liên tục.
- Gánh nặng về tài chính (nợ quá nhiều) chiếm tỷ lệ lớn trong toàn bộ doanh số liên tục trong 3 năm liền.
- Vốn tự có bị cắt xén bởi các khoản nợ.
- Tài sản có dưới 1 năm < tài sản nợ dưới 1 năm hoặc vốn lưu động bị thâm hụt.
- Doanh nghiệp không có khả năng tự trả nợ.
- Những doanh nghiệp đang có vấn đề về tổ tụng của pháp luật.

Những đánh giá cho điểm về quy mô hoạt động, về tín dụng của các doanh nghiệp được đưa ra bằng các bản tin. Các bản tin này thông báo các nhân tố ảnh hưởng đến việc cho điểm tín dụng như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, rủi ro thanh toán, tình hình giảm vốn tự có, các sự kiện pháp lý, đồng thời việc đánh giá cho điểm này luôn luôn được thực hiện thường xuyên và thứ hạng tín dụng của các doanh nghiệp sẽ có thể thay đổi theo thời gian.

❖ Cho điểm về thanh toán

Có 3 mức thang điểm khác nhau, đó là:

Điểm 7 là điểm cho những doanh nghiệp có khả năng thanh toán đều đặn, không có khó khăn về quản lý ngân quỹ, đảm bảo trả nợ vay đúng hạn.

Điểm 8 là điểm cho những doanh nghiệp thanh toán đúng hạn, tuy có ít nhiều khó khăn về ngân quỹ, nhưng không ảnh hưởng đến các khoản tín dụng đến kỳ hạn phải thanh toán trong hợp đồng.

Điểm 9 là điểm cho những doanh nghiệp thanh toán không đúng hạn, doanh nghiệp có khó khăn, do ngân quỹ bị thâm hụt và không có khả năng tự trả nợ cho các khoản vay.

Điểm 8 và 9 chủ yếu được đưa ra căn cứ rủi ro thanh toán thương phiếu được công bố ở NHTW Pháp, các chứng thư kháng nghị, và các sự việc chậm thanh toán được ghi nhận tại Toà án thương mại.

❖ Cho điểm các nhà lãnh đạo

Người đứng đầu cao nhất của công ty, người chịu trách nhiệm chính đối với doanh nghiệp, số điểm biểu thị bằng một trong 3 con số 0,5,6 với ý nghĩa như sau:

Điểm 0: NHTW Pháp không lưu trữ thông tin về lãnh đạo doanh nghiệp.

Điểm 5: Thông tin về lãnh đạo của doanh nghiệp được lưu trữ tại NHTW.

- Lãnh đạo doanh nghiệp không nằm trong đối tượng xét xử của toà án, nhưng điểm tín dụng nhận ở điểm 6 và điểm thanh toán nằm ở điểm 9.

- Những công ty không bị điểm 9 trong khâu thanh toán, nhưng bị điểm tín dụng 6 và có quyết định của toà án với khoản tín dụng 100.000 Franc được công bố ít nhất 5 tháng.

Điểm 6: Lãnh đạo của doanh nghiệp đó đã ít nhất một lần bị phá sản (thông tin về lãnh đạo của doanh nghiệp được lưu trữ tại NHTW trong thời gian 10 năm liên tục). Những doanh nghiệp đang bị toà án đưa ra xét xử với những khoản tín dụng lớn hơn 100.000 Franc.

❖ Chỉ số bổ sung:

Ngoài cách đánh giá và cho điểm trên, NHTW Pháp còn đưa ra các chỉ số bổ sung (còn gọi là chỉ số thông tin), bao gồm:

- Thứ nhất, chỉ số công khai thông tin, được ký hiệu bằng chữ T. Như vậy, khi nhìn vào bên cạnh chỉ số điểm của doanh nghiệp có chữ T, ta hiểu rằng toàn bộ hồ sơ và tình hình tài chính của công ty đã được công bố công khai. Chỉ số công khai thông tin cho thấy việc cung cấp thông tin của doanh nghiệp là hoàn toàn không dấu điểm.
- Thứ hai, chỉ số thiếu hoặc chậm trễ thông tin thể hiện bằng chữ R. Chỉ số

này dành cho những công ty không muốn báo cáo số liệu, từ chối cung cấp số liệu, số liệu đó có thể chưa thu thập được đầy đủ, công ty không thông báo số liệu kế toán mới nhất, hoặc NHTW Pháp không thể nhận tài liệu này ở các ngân hàng có liên quan. Chỉ số R cũng ảnh hưởng đến sự đánh giá về chất lượng tín dụng của một doanh nghiệp.

1.3 KINH NGHIỆM XHTD TRONG NHTM TẠI VIỆT NAM

1.3.1 Hệ thống XHTD của Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam

BIDV xây dựng 3 Hệ thống XHTD cho 3 loại khách hàng chính là: Khách hàng là tổ chức kinh tế; Khách hàng là cá nhân; Khách hàng là tổ chức tín dụng;

1.3.1.1 Hệ thống XHTD tổ chức kinh tế

Hệ thống XHTD các tổ chức kinh tế được thực hiện qua 6 bước:

Bước 1: Xác định ngành kinh tế

Việc xác định ngành nghề kinh doanh của khách hàng dựa vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính của khách hàng. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính là hoạt động đem lại từ 50% doanh thu trở lên trong tổng doanh thu hàng năm của khách hàng.

Trường hợp khách hàng kinh doanh đa ngành nhưng không có ngành nào có doanh thu chiếm từ trên 50% tổng doanh thu thì Chi nhánh được quyền lựa chọn ngành có tiềm năng phát triển nhất trong các ngành mà khách hàng có hoạt động để chấm điểm và xếp hạng.

Việc xác định ngành nghề kinh doanh của khách hàng theo quy định như trên sẽ đảm bảo cập nhật được các thay đổi về ngành nghề kinh doanh của khách hàng

Bước 2: Xác định quy mô

Quy mô hoạt động của khách hàng phụ thuộc vào ngành nghề kinh tế mà khách hàng đang có hoạt động. Trong hệ thống chấm điểm này, tương ứng với 35 ngành kinh tế sẽ có 35 bộ chỉ tiêu để xác định quy mô. Quy mô của khách hàng được xác định dựa trên việc chấm điểm các chỉ tiêu sau:

- Vốn chủ sở hữu.
- Số lượng lao động.

- Doanh thu thuần.
- Tổng tài sản.

Mỗi chỉ tiêu sẽ có 8 khoảng giá trị chuẩn tương ứng là thang điểm từ 1-8 điểm. Tổng hợp điểm của 4 chỉ tiêu sẽ được dùng để xác định quy mô của khách hàng theo nguyên tắc: khách hàng có điểm tổng hợp càng lớn thì quy mô của khách hàng càng lớn. Trong Hệ thống này, quy mô của khách hàng được chia làm 3 loại:

- Khách hàng quy mô lớn: có tổng số điểm đạt được từ 22 điểm đến 32 điểm.
- Khách hàng quy mô vừa: có tổng số điểm đạt được từ 12 điểm đến 21 điểm.
- Khách hàng quy mô nhỏ: có tổng số điểm đạt dưới 12 điểm.

Bước 3: Xác định loại hình sở hữu

- Căn cứ vào đối tượng sở hữu, khách hàng được chia thành loại khác nhau:

1. Khách hàng là doanh nghiệp nhà nước.
2. Khách hàng là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
3. Khách hàng khác.

- Trong mỗi loại khách hàng, Hệ thống sẽ quy định cách chấm điểm riêng đối với trường hợp Khách hàng đang có quan hệ tín dụng hoặc khách hàng mới chưa có quan hệ tín dụng tại BIDV.

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính

i) Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (3 chỉ tiêu)

- ⊗ Khả năng thanh toán hiện hành
- ⊗ Khả năng thanh toán nhanh
- ⊗ Khả năng thanh toán tức thời

ii) Nhóm chỉ tiêu hoạt động (4 chỉ tiêu)

- ⊗ Vòng quay vốn lưu động
- ⊗ Vòng quay hàng tồn kho
- ⊗ Vòng quay các khoản phải thu
- ⊗ Hiệu suất sử dụng TSCĐ

iii) Nhóm chỉ tiêu cân nợ (2 chỉ tiêu)

- ⊗ Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản

- ⊗ Nợ dài hạn/Nguồn vốn CSH
- iv) Nhóm chỉ tiêu thu nhập (5 chỉ tiêu)
 - ⊗ Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần;
 - ⊗ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần
 - ⊗ Lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH
 - ⊗ Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân
 - ⊗ (Lợi nhuận trước thuế + Chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay

Bước 5: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính.

- Thông thường, bộ chỉ tiêu phi tài chính gồm 40 chỉ tiêu thuộc 5 nhóm:

- i) Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ (2 chỉ tiêu)
- ii) Trình độ quản lý và môi trường nội bộ của DN (9 chỉ tiêu)
- iii) Quan hệ với Ngân hàng (11 chỉ tiêu)
- iv) Các nhân tố bên ngoài (7 chỉ tiêu)
- v) Các đặc điểm hoạt động khác (11 chỉ tiêu)

Trọng số của nhóm các chỉ tiêu phi tài chính được quy định như sau:

Bảng 1.2 Trọng số của nhóm các chỉ tiêu phi tài chính chấm điểm XHTD khách hàng doanh nghiệp của BIDV

	Các chỉ tiêu	DNNN	DN có vốn đầu tư nước ngoài	DN Khác
1	Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ	6%	7%	5%
2	Trình độ quản lý	28%	26%	28%
3	Quan hệ với Ngân hàng	37%	37%	37%
4	Các nhân tố bên ngoài	10%	10%	11%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	19%	20%	19%
	Tổng số	100%	100%	100%

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng

Điểm của khách hàng = Điểm các chỉ tiêu tài chính * Trọng số phần tài chính
+ Điểm các chỉ tiêu phi tài chính * Trọng số phần phi tài chính

Bảng 1.3 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm XHTD doanh nghiệp của BIDV

	Báo cáo tài chính được kiểm toán	Báo cáo tài chính không được kiểm toán
Các chỉ tiêu tài chính	35%	30%
Các chỉ tiêu phi tài chính	65%	65%

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 1.4 Hệ thống ký hiệu xếp hạng doanh nghiệp của BIDV

Điểm	Xếp loại
90 – 100	AAA
83 – 90	AA
77 – 83	A
71 – 77	BBB
65 – 71	BB
59 – 65	B
53 – 59	CCC
44 – 53	CC
35 – 44	C
Ít hơn 35	D

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

1.3.1.2 Hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng cá nhân

Bước 1: Chấm điểm các chỉ tiêu về nhân thân và khả năng trả nợ của khách hàng

Bảng 1.5 Các chỉ tiêu chấm điểm nhân thân XHTD cá nhân của BIDV

Cá nhân vay tiêu dùng	Cá nhân vay kinh doanh
* Tuổi	
* Trình độ học vấn	
* Tiền án tiền sự	
* Tình trạng chỗ ở	
* Cơ cấu gia đình	
* Số người phụ thuộc trực tiếp về kinh tế thường xuyên liên tục vào người vay	
* Bảo hiểm nhân mạng	
* Nghề nghiệp	* Lĩnh vực kinh doanh
* Thời gian công tác	* Thời gian hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực hiện tại
* Rủi ro nghề nghiệp	* Rủi ro liên quan đến ngành nghề kinh doanh
	* Sở hữu các cơ sở kinh doanh

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

**Bảng 1.6 Thông tin về khả năng trả nợ của khách hàng cá nhân hệ thống
XHTD BIDV**

	Cá nhân vay tiêu dùng	Cá nhân vay Kinh doanh
1	Mức thu nhập ròng ổn định hàng tháng chứng minh được	Khả năng sinh lời của phương án kinh doanh (tính bằng: Lợi nhuận dự kiến từ PAKD/ Doanh thu dự kiến từ PAKD)
2	Tỷ lệ giữa số tiền phải trả trong kỳ (gốc + lãi) theo kế hoạch trả nợ với nguồn trả nợ chứng minh được trong kỳ đó	Tỷ lệ giữa số tiền phải trả trong kỳ (gốc + lãi) theo kế hoạch trả nợ (bao gồm cả các khoản nợ trước đây với BIDV và khoản nợ đang xem xét (theo lịch trả nợ dự tính) và các khoản nợ với các ngân hàng khác) với nguồn trả nợ chứng minh được trong kỳ đó
3	Tình hình trả nợ gốc và lãi với BIDV	Tình hình trả nợ gốc và lãi với BIDV
4	Các dịch vụ sử dụng ở BIDV	Các dịch vụ sử dụng ở BIDV
5		Đánh giá của CBTD về tính khả thi của phương án kinh doanh của khách hàng

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bước 2: Tổng hợp điểm và xếp hạng khách hàng:

Điểm của cá nhân = Điểm chỉ tiêu về nhân thân * Tỷ trọng chỉ tiêu về nhân thân + Điểm chỉ tiêu về khả năng trả nợ * Tỷ trọng chỉ tiêu về khả năng trả nợ

⊗ Tỷ trọng chỉ tiêu về nhân thân: 40% ⊗ Tỷ trọng chỉ tiêu về khả năng trả nợ : 60%

Bảng 1.7 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của BIDV

Điểm	Xếp loại
95 – 100	AAA
90 – 94	AA
85 – 89	A
80 – 84	BBB
70 – 79	BB
60 – 69	B
50 – 59	CCC
40 – 49	CC
35- 39	C
Ít hơn 35	D

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bước 3: Đánh giá các tài sản bảo đảm.

Bảng 1.8 : Các chỉ tiêu chấm điểm tài sản đảm bảo của BIDV

Chỉ tiêu		Điểm				
		100	75	50	25	0
1	Loại TSĐB	TKTG, GTCG do Chính phủ hoặc BIDV phát hành	GTCG do tổ chức phát hành (Trừ cổ phiếu)	BDS (Nhà ở)	BDS (Không phải nhà ở), động sản, cổ phiếu	Không có TSĐB
2	Giá trị tài sản đảm bảo/Tổng nợ vay	>200%	150-200%	100-150%	70-100%	<70%
3	Rủi ro giảm giá TSĐB trong 2 năm gần đây	0% hoặc có xu hướng tăng	1-10%	10-30%	30-50%	>50%

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 1.9 : Hệ thống ký hiệu đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV

Điểm	Xếp loại	Đánh giá
≥ 225 điểm	A	Mạnh
75 – 224	B	Trung bình
<75	C	Thấp

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bước 4: Tổng hợp và quyết định:

Bảng 1.10 Ma trận kết hợp giữa kết quả XHTD với kết quả đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV

Xếp loại cá nhân	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Xếp loại rủi ro	Rủi ro thấp			Rủi ro trung bình			Rủi ro cao			
Đánh giá tài sản thế chấp	Rủi ro thấp			Rủi ro trung bình			Rủi ro cao			
A (mạnh)	Xuất sắc			Tốt			Trung bình/Từ chối			
B (Trung bình)	Tốt			Trung bình			Từ chối			
C (Thấp)	Trung bình			Trung bình/Từ chối						

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

1.3.1.3 Hệ thống xếp hạng tín dụng tổ chức tín dụng

Hệ thống XHTD các tổ chức tín dụng được thực hiện qua 4 bước như sau:

Bước 1: Xác định loại Tổ chức tín dụng

- Căn cứ vào loại hình TCTC, khách hàng được chia thành loại khác nhau:

1. Khách hàng là ngân hàng quốc doanh.
2. Khách hàng là ngân hàng cổ phần
3. Khách hàng là ngân hàng nước ngoài.
4. Khách hàng là công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính.
5. Khách hàng là công ty chứng khoán.

Bước 2: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính

Các chỉ tiêu tài chính gồm 17 chỉ tiêu thuộc 4 nhóm như sau:

- i) Chỉ số bảo đảm an toàn vốn (CAR)
- ii) Chất lượng tài sản
- iii) Chỉ số khả năng thanh khoản
- iv) Chỉ số khả năng sinh lời

Bước 3: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính.

- Thông thường, bộ chỉ tiêu phi tài chính gồm 58 chỉ tiêu thuộc 4 nhóm:

- i) Các yếu tố môi trường
- ii) Năng lực lãnh đạo, môi trường và khả năng cạnh tranh của NH
 - Năng lực và kinh nghiệm điều hành của Ban lãnh đạo
 - Hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng theo đánh giá của CBTD
 - Cơ chế quản lý rủi ro của ngân hàng
 - Vị thế cạnh tranh và uy tín của Ngân hàng
 - Hệ thống công nghệ thông tin điều hành và quản lý
- iii) Khả năng duy trì năng lực kinh doanh của ngân hàng
 - Đa dạng hoá hoạt động kinh doanh
 - Nhân sự của ngân hàng theo đánh giá của CBTD
- iv) Các yếu tố khác
 - Hỗ trợ tài chính, kỹ thuật từ bên ngoài

Bước 4: Tổng hợp điểm và xếp hạng:

$\text{Điểm của KH} = \text{Điểm các chỉ tiêu tài chính} * \text{Trọng số phần tài chính}$ $+ \text{Điểm các chỉ tiêu phi tài chính} * \text{Trọng số phần phi tài chính}$
--

Bảng 1.11 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm XHTD định chế tài chính của BIDV

	Báo cáo tài chính được kiểm toán	Báo cáo tài chính không được kiểm toán
Các chỉ tiêu tài chính	40%	30%
Các chỉ tiêu phi tài chính	60%	70%

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 1.12 Hệ thống ký hiệu xếp hạng định chế tài chính của BIDV

<i>Điểm</i>	<i>Xếp loại</i>
Từ 90 đến 100	AAA
Từ 80 đến 90	AA
Từ 70 đến 80	A
Từ 65 đến 70	BBB
Từ 60 đến 65	BB
Từ 50 đến 60	B
Từ 45 đến 49	CCC
Từ 40 đến 45	CC
Từ 35 đến 40	C
Nhỏ hơn 35	D

(Nguồn : Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

1.3.2 Hệ thống XHTD của Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam - VIB

Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của VIB được xây dựng bao gồm các thành phần sau:

- Hệ thống XHTD cho khách hàng doanh nghiệp.
- Hệ thống XHTD cho khách hàng cá nhân.
- Hệ thống XHTD cho khách hàng là các định chế tài chính.

1.3.2.1 Hệ thống XHTD khách hàng doanh nghiệp

Hệ thống XHTD khách hàng doanh nghiệp của VIB được áp dụng cho hai loại khách hàng như sau:

- Khách hàng doanh nghiệp quy mô lớn, trung bình và nhỏ.
- Khách hàng doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ.

• **Khách hàng doanh nghiệp quy mô lớn, trung bình và nhỏ**

Bước 1: Xác định ngành kinh tế (bao gồm 22 ngành kinh tế)

Bước 2: Xác định loại hình sở hữu: DN nhà nước, DN có vốn đầu tư nước ngoài, DN khác.

Bước 3: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính:

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (3 chỉ tiêu)
 - Khả năng thanh toán hiện hành
 - Khả năng thanh toán nhanh
 - Khả năng thanh toán tức thời
- Nhóm chỉ tiêu hoạt động (5 chỉ tiêu)
 - Vòng quay vốn lưu động
 - Vòng quay hàng tồn kho
 - Vòng quay các khoản phải thu
 - Hiệu suất sử dụng tài sản cố định
 - Vòng quay các khoản phải trả
- Nhóm chỉ tiêu đòn cân nợ (2 chỉ tiêu)
 - Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản
 - Nợ dài hạn/ Vốn chủ sở hữu
- Nhóm chỉ tiêu thu nhập (5 chỉ tiêu)
 - Lợi nhuận gộp/ Doanh thu thuần
 - Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần
 - Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân
 - Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân
 - (Lợi nhuận trước thuế và Chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính:

- Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng
- Nhóm chỉ tiêu trình độ quản lý và môi trường nội bộ doanh nghiệp

- Quan hệ với Ngân hàng
- Nhóm chỉ tiêu các nhân tố ảnh hưởng đến ngành kinh doanh
- Nhóm chỉ tiêu các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp

• **Khách hàng doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ:**

Bước 1: Xác định ngành kinh tế: 2 nhóm ngành:

- Ngành chế biến, sản xuất và xây dựng
- Ngành kinh doanh thương mại và dịch vụ

Bước 2: Chấm điểm chỉ tiêu tài chính

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản
 - Khả năng thanh toán hiện hành
- Nhóm chỉ tiêu hoạt động
 - Vòng quay hàng tồn kho
 - Vòng quay các khoản phải thu
- Nhóm chỉ tiêu cân nợ
 - Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản
 - Vốn vay ngân hàng/ Vốn chủ sở hữu
- Nhóm chỉ tiêu thu nhập
 - Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân
 - EBIT (Lợi nhuận trước thuế và Chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay

Bước 3: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

- Nhóm chỉ tiêu khả năng quản trị điều hành của chủ doanh nghiệp
- Nhóm chỉ tiêu quan hệ với ngân hàng
- Nhóm chỉ tiêu các nhân tố ảnh hưởng đến ngành kinh doanh
- Nhóm chỉ tiêu các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng trả nợ của KH trên dòng tiền thực tế

• **Tổng hợp điểm và xếp hạng tín dụng**

Điểm của khách hàng = Điểm các chỉ tiêu tài chính * trọng số phần tài chính
+ Điểm các chỉ tiêu phi tài chính * trọng số phần phi tài chính

Bảng 1.13 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng doanh nghiệp của VIB

	Điểm	Hạng
Nhóm 1	Từ 90 – 100	AAA
	Từ 80 – 90	AA
	Từ 75 – 80	A
Nhóm 2	Từ 70 – 75	BBB
	Từ 65 – 70	BB
Nhóm 3	Từ 60 – 65	B
	Từ 56 – 60	CCC
	Từ 53 – 56	CC
Nhóm 4	Từ 45 – 53	C
Nhóm 5	Từ 20 – 45	D

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)

1.3.2.2 Hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng cá nhân

Hệ thống XHTD khách hàng cá nhân của VIB bao gồm 2 nhóm: khách hàng cá nhân và khách hàng là hộ kinh doanh

- **Khách hàng là cá nhân:**

Bước 1: Xác định mục đích vay của khách hàng

- Vay tiêu dùng.
- Vay kinh doanh đầu tư.

Bước 2: Thực hiện chấm điểm 4 tiêu chí:

- Thông tin về nhân thân khách hàng
- Khả năng trả nợ
- Quan hệ của khách hàng với VIB và với các tổ chức tín dụng khác
- Đánh giá phương án kinh doanh/đầu tư (*khách hàng vay kinh doanh*)

Bước 3: Tổng hợp điểm

Điểm của khách hàng = Điểm của từng nhóm tiêu chí nêu trên * trọng số tương ứng

Bước 4: Xác định hệ số rủi ro đối với sản phẩm vay: các sản phẩm vay của khách hàng cá nhân được quy định một hệ số rủi ro nhất định, hệ số này có thể được điều chỉnh phù hợp trong từng thời kỳ.

Bước 5: Xác định hệ số rủi ro của nguồn trả nợ (*áp dụng đối với vay tiêu dùng*):

- Nguồn trả nợ là thu nhập từ lương của khách hàng
- Nguồn trả nợ là thu nhập từ hoạt động kinh doanh của khách hàng

- Nguồn trả nợ là thu nhập từ lương và từ HĐKD của khách hàng

Ba nguồn trả nợ trên được quy định một hệ số rủi ro nhất định, hệ số này có thể được điều chỉnh phù hợp từng thời kỳ.

Bước 6: Tổng hợp điểm

Điểm tổng hợp của khách hàng = tổng hợp điểm chấm * hệ số rủi ro của sản phẩm vay * hệ số rủi ro về nguồn trả nợ (*chỉ áp dụng đối với mục đích vay tiêu dùng*)

- **Khách hàng là hộ kinh doanh**

Bước 1: Thực hiện chấm điểm 4 tiêu chí:

- Thông tin về chủ hộ kinh doanh.
- Thông tin khác liên quan đến cơ sở kinh doanh.
- Thông tin về quan hệ với VIB và các TCTD khác của hộ kinh doanh.
- Thông tin về phương án kinh doanh/đầu tư.

Bước 2: Tổng hợp điểm và xếp loại rủi ro:

Tổng điểm của khách hàng = điểm của từng nhóm tiêu chí nêu trên * trọng số tương ứng của từng nhóm tiêu chí.

- **Xếp hạng khách hàng cá nhân:**

Bảng 1.14 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của VIB

	Điểm	Hạng
Nhóm 1	Từ 95 – 100	AAA
	Từ 90 – 94	AA
	Từ 85 – 89	A
Nhóm 2	Từ 75 – 84	BBB
	Từ 70 – 74	BB
Nhóm 3	Từ 65 – 69	B
	Từ 60 – 64	CCC
	Từ 55 – 59	CC
Nhóm 4	Từ 35 – 54	C
Nhóm 5	Nhỏ hơn 5	D

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)

1.3.2.3 Hệ thống XHTD khách hàng định chế tài chính : gồm 3 nhóm khách hàng:

- Ngân hàng (NHTM, NH phát triển, NH đầu tư, NH chính sách, NH hợp tác...)
- Công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính.

- Công ty chứng khoán.

Bước 1: Chấm điểm các chỉ tiêu Tài chính, gồm 4 nhóm chỉ tiêu:

- Nhóm chỉ tiêu đảm bảo an toàn vốn
- Nhóm chỉ tiêu chất lượng tài sản
- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản
- Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời

Bước 2: Chấm điểm các tiêu chí phi tài chính

- Nhóm chỉ tiêu các yếu tố môi trường
- Nhóm chỉ tiêu năng lực lãnh đạo, môi trường nội bộ và khả năng cạnh tranh
- Nhóm chỉ tiêu khả năng duy trì năng lực kinh doanh
- Các yếu tố khác

Bước 3: Tổng hợp điểm và xếp loại định chế tài chính:

Điểm xếp loại định chế tài chính = điểm các chỉ tiêu tài chính * trọng số điểm tài chính + điểm các chỉ tiêu phi tài chính * trọng số điểm phi tài chính

Bảng 1.15 Hệ thống ký hiệu xếp hạng định chế tài chính của VIB

Điểm	Xếp loại	
Từ 95 – 100	AAA	Rất tốt
Từ 90 – 94	AA	Rất tốt
Từ 85 – 89	A	Rất tốt
Từ 75 – 84	BBB	Tương đối tốt
Từ 70 – 74	BB	Tương đối tốt
Từ 65 – 69	B	Tương đối tốt
Từ 60 – 64	CCC	Trung bình
Từ 55 – 59	CC	Trung bình
Từ 35 – 54	C	Dưới trung bình
Nhỏ hơn 35	D	Kém

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)

Bước 4: Xếp loại quan hệ với ngân hàng

- Đối với ngân hàng thương mại: chấm điểm các nhóm chỉ tiêu:
 - Nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực hợp tác chung
 - Nhóm chỉ tiêu quan hệ tín dụng

- Nhóm chỉ tiêu quan hệ giao dịch vốn và mua bán ngoại tệ
- Nhóm chỉ tiêu quan hệ tài khoản
- Đối với công ty cho thuê tài chính và công ty tài chính:
 - Quan hệ tiền gửi
 - Quan hệ tín dụng và bảo lãnh
 - Quan hệ giao dịch vốn và mua bán ngoại tệ (MM, FX)
 - Tài trợ thương mại
 - Quan hệ hợp tác khác theo đánh giá của cán bộ phân tích
- Đối với công ty chứng khoán, gồm 3 nhóm chỉ tiêu:
 - Quan hệ tín dụng
 - Quan hệ tiền gửi
 - Quan hệ hợp tác khác

Điểm quan hệ với ngân hàng = Điểm của từng nhóm chỉ tiêu * trọng số

Bảng 1.16 Xếp loại quan hệ với ngân hàng của định chế tài chính tại VIB

Điểm	Xếp loại
Trên 70 điểm	Tốt
Từ 40 đến dưới 70 điểm	Trung bình
Dưới 40 điểm	Kém

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)

Bước 5: Tổng hợp xếp hạng định chế tài chính

Bảng 1.17 Ma trận tổng hợp xếp hạng định chế tài chính tại VIB

Quan hệ với ngân hàng	Tốt	Trung bình	Kém
Xếp loại ĐCTC			
Rất tốt	(1)	(2)	(3)
Tương đối tốt	(1)	(2)	(3)
Trung bình	(2)	(3)	(4)
Dưới trung bình	(3)	(4)	(5)
Kém	(4)	(5)	(5)

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)

1.3.3 Hệ thống XHTD của NH TMCP Á Châu - ACB

ACB xây dựng 2 Hệ thống XHTD cho 2 đối tượng: doanh nghiệp và cá nhân.

1.3.3.1 Hệ thống XHTD cho khách hàng doanh nghiệp

- Quy trình XHTD khách hàng doanh nghiệp của ACB gồm các bước sau:

Bước 1: Xác định ngành kinh tế (bao gồm 26 ngành kinh tế)

Bước 2: Xác định quy mô doanh nghiệp (lớn, vừa, nhỏ, rất nhỏ)

Bước 3: Xác định loại hình sở hữu của Doanh nghiệp: Doanh nghiệp nhà nước, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, Doanh nghiệp khác.

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính (*áp dụng các khách hàng có BCTC*)

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản
- Nhóm chỉ tiêu hoạt động
- Nhóm chỉ tiêu cân nợ
- Nhóm chỉ tiêu thu nhập

Bước 5: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

- **Khách hàng chưa có BCTC, gồm 5 nhóm chỉ tiêu**
 - Sự hỗ trợ của thành viên góp vốn/Ban điều hành đến hoạt động của Cty
 - Hiệu quả của phương án kinh doanh
 - Rủi ro từ yếu tố tài chính – Nguồn trả nợ
 - Uy tín trong quan hệ ACB và các TCTD khác
 - Tính ổn định của môi trường kinh doanh/rủi ro ngành
- **Khách hàng có BCTC**
 - **Quy mô lớn, vừa và nhỏ**
 - Hiệu quả/tính ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh
 - Tính ổn định của thị trường đầu vào/đầu ra/khả năng cạnh tranh của DN
 - Khả năng trả nợ/Phương án kinh doanh
 - Tình hình giao dịch/Uy tín quan hệ tại ACB và TCTD
 - Tính ổn định của môi trường kinh doanh/rủi ro ngành
 - **Quy mô rất nhỏ:**
 - Sự hỗ trợ của thành viên góp vốn đến hoạt động của Công ty
 - Hiệu quả hoạt động của Công ty
 - Khả năng trả nợ/Phương án kinh doanh

- Uy tín trong quan hệ với ACB và các TCTD khác
- Tính ổn định của môi trường kinh doanh/rủi ro ngành

Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng tín dụng

Điểm của KH = Điểm các chỉ tiêu tài chính * Trọng số phần tài chính
+ Điểm các chỉ tiêu phi tài chính * Trọng số phần phi tài chính

Bảng 1.18 Hệ thống ký hiệu xếp hạng doanh nghiệp của ACB

Tổng số điểm	Xếp hạng
99 – 100	AAA
95 – dưới 99	AA
85 – dưới 95	A
72 – dưới 85	BBB
68 – dưới 75	BB
62 – dưới 68	B
59 – dưới 62	CCC
56 – dưới 59	CC
48 – dưới 56	C
23 – dưới 48	D

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Á Châu Việt Nam)

1.3.3.2 Hệ thống XHTD cho khách hàng cá nhân

Hệ thống XHTD khách hàng cá nhân của ACB phân loại khách hàng cá nhân thành 2 nhóm:

- Khách hàng vay vốn để tiêu dùng.
- Khách hàng vay vốn kinh doanh/đầu tư.
- **Khách hàng cá nhân vay vốn để tiêu dùng** : Gồm hai nhóm chỉ tiêu sau:
 - Nhóm chỉ tiêu về nhân thân
 - Nhóm chỉ tiêu về khả năng trả nợ: bao gồm 2 nhóm nhỏ hơn là:
 - Khả năng tài chính của người đi vay
 - Môi quan hệ của người đi vay với ACB và các TCTD khác
- **Khách hàng vay vốn để kinh doanh/đầu tư**: Gồm ba nhóm chỉ tiêu sau:
 - Nhóm thông tin về chủ cơ sở kinh doanh
 - Nhóm chỉ tiêu thông tin khác về chủ cơ sở kinh doanh, bao gồm:
 - Tổng quan về hoạt động kinh doanh.

- Quan hệ với ACB và các TCTD khác.
- Nhóm chỉ tiêu về phương án kinh doanh bao gồm:
 - Các yếu tố nội tại của phương án.
 - Thị trường đầu vào, đầu ra và các yếu tố tác động đến phương án.
 - Kết quả của phương án kinh doanh.
 - Hoặc nhóm chỉ tiêu về phương án đầu tư
- **Tổng hợp điểm và phân loại rủi ro khách hàng cá nhân như sau:**

Bảng 1.19 Hệ thống ký hiệu xếp hạng khách hàng cá nhân của ACB

Điểm	Xếp loại	Phân loại rủi ro
91 – 100	AAA	Nợ đủ tiêu chuẩn
80 – 90	AA	Nợ đủ tiêu chuẩn
75 – 80	A	Nợ đủ tiêu chuẩn
70 – 75	BBB	Nợ cần chú ý
65 – 70	BB	Nợ cần chú ý
60 – 65	B	Nợ dưới tiêu chuẩn
56 – 60	CCC	Nợ dưới tiêu chuẩn
53 – 56	CC	Nợ dưới tiêu chuẩn
45 – 43	C	Nợ nghi ngờ
20 – 45	D	Nợ có khả năng mất vốn

Nguồn : Ngân hàng TMCP Á Châu Việt Nam)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 luận văn đã trình bày khái quát cơ sở lý luận về XHTD, mục đích của XHTD đối với ngân hàng, đối với cơ quan quản lý nhà nước và đối với thị trường chứng khoán. Ngoài ra thì các phương pháp XHTD và quy trình XHTD cũng được đề cập. Luận văn cũng đã giới thiệu sơ lược kinh nghiệm XHTD trên thị trường tài chính Mỹ và hệ thống XHTD của các tổ chức XHTD và ngân hàng trong nước. Từ những cơ sở lý luận này, luận văn sẽ nghiên cứu thực trạng hệ thống XHTD của Vietcombank, đưa ra những hạn chế của hệ thống XHTD Vietcombank tại Chương 2.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

2.1 GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển

Ngày 01 tháng 04 năm 1963, NHNT chính thức được thành lập theo Quyết định số 115/CP do Hội đồng Chính phủ ban hành ngày 30 tháng 10 năm 1962 trên cơ sở tách ra từ Cục quản lý Ngoại hối trực thuộc Ngân hàng Trung ương (nay là NHNN). Theo Quyết định nói trên, NHNT đóng vai trò là ngân hàng chuyên doanh đầu tiên và duy nhất của Việt Nam tại thời điểm đó hoạt động trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại bao gồm cho vay tài trợ xuất nhập khẩu và các dịch vụ kinh tế đối ngoại khác (vận tải, bảo hiểm...), thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, quản lý vốn ngoại tệ gửi tại các ngân hàng nước ngoài, làm đại lý cho Chính phủ trong các quan hệ thanh toán, vay nợ, viện trợ với các nước.

Là NHTM nhà nước đầu tiên được chính phủ lựa chọn để thực hiện cổ phần hóa, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) chính thức hoạt động ngày 2/6/2008 sau khi thực hiện thành công kế hoạch cổ phần hoá thông qua việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng ngày 26/12/2007.

2.1.2 Mạng lưới hoạt động

Hệ thống mạng lưới của Vietcombank liên tục được mở rộng với tổng số gần 400 chi nhánh và Phòng Giao dịch trên toàn quốc, 3 công ty con tại Việt Nam, 2 công ty con tại nước ngoài, 4 công ty liên doanh, 2 công ty liên kết, 1 văn phòng đại diện tại Singapore. Bên cạnh đó VCB còn phát triển một hệ thống Autobank với gần 16.300 máy ATM và điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS) trên toàn quốc. Hoạt động ngân hàng còn được hỗ trợ bởi mạng lưới 1.300 ngân hàng đại lý tại 100 quốc gia và vùng lãnh thổ.

2.1.3 Tình hình hoạt động của Vietcombank

2.1.3.1 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.1 Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng tài sản	167.128	197.363	222.090	255.496	307.496
Vốn chủ sở hữu	11.228	13.528	13.946	16.710	20.669
Tổng dư nợ / Tổng tài sản	39,68%	48,34%	50,79%	55,43%	57,50%
Thu nhập lãi thuần	3.817	4.005	6.622	6.499	8.188
Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	5.289	6.114	8.940	9.287	11.525
Tổng chi phí hoạt động	(1.291)	(1.628)	(2.592)	(3.494)	(4.544)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	3.998	4.486	6.348	5.793	6.980
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(121)	(1.337)	(2.757)	(789)	(1.501)
Lợi nhuận trước thuế	3.877	3.149	3.590	5.004	5.479
Thuế Thu nhập doanh nghiệp	(1.016)	(759)	(862)	(1.060)	(1.243)
Lợi nhuận sau thuế	2.861	2.390	2.728	3.945	4.236
Lợi nhuận thuần sau thuế	2.859	2.380	2.711	3.921	4.215
Số lượng chi nhánh (chi nhánh)	59	59	63	70	72
Tổng số nhân viên (người)	7.277	9.190	9.212	10.401	11.415
Cổ phiếu phổ thông (triệu cp)			1.210	1.210	1.322
Tỷ lệ chi trả cổ tức (%/năm)			12,0	12,0	12,0
Chỉ tiêu hiệu quả					
NIM	2,58%	2,26%	3,26%	2,81%	2,83%
Tỷ trọng thu nhập ngoài lãi	27,82%	34,47%	25,93%	30,02%	28,95%
ROAE	29,11%	19,23%	19,74%	25,58%	22,55%
ROAA	1,88%	1,31%	1,29%	1,64%	1,50%
Chỉ tiêu an toàn					
Tỷ lệ dư nợ cho vay/ huy động vốn	56,13%	67,42%	70,50%	83,57%	84,88%
Tỷ lệ nợ xấu	2,70%	3,87%	4,61%	2,47%	3,0%
Hệ số an toàn vốn CAR	9,30%	9,20%	8,90%	8,11%	9,0%

*(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)***2.1.3.2 Tình hình hoạt động tín dụng****Bảng 2.2 Tình hình hoạt động tín dụng của Vietcombank từ 2006 - 2010**

	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ (tỷ đồng)	66.316	95.405	112.799	140.547	175.600
Tăng trưởng tín dụng	11,13%	49,9%	18,23%	24,6%	24,9%
Thu nhập lãi thuần	3.817	4.005	6.622	6.499	8.348
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(121)	(1.337)	(2.757)	(789)	(1.471,3)
Tỷ lệ nợ xấu	2,70%	3,87%	4,61%	2,47%	3,0%
Tỷ trọng dư nợ SME			24,6%	27%	30,30%
Tỷ trọng dư nợ thể nhân	8,5%	9%	9,7%	9,8%	10,9%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

2.2 GIỚI THIỆU VỀ HỆ THỐNG XHTD NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

Hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank được xây dựng dựa trên cơ sở thông lệ quốc tế Basel II, chuẩn mực quốc tế IAS 39 và điều 7 Quyết định 493 ngày 22/4/2005 của Ngân hàng nhà nước. Mục tiêu xây dựng hệ thống mới nhằm đánh giá, lượng hóa rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, làm cơ sở để quản trị rủi ro tín dụng theo danh mục sản phẩm, xây dựng kế hoạch dự phòng, cung cấp thông tin...

Sau quá trình chạy thử và hoàn thiện thì đến đầu năm 2010 Vietcombank đã chính thức áp dụng hệ thống XHTD mới trên toàn hệ thống. Ngày 27/5/2010 NHNN đã có công văn số 3937/NHNN-TTGSNH chấp thuận cho Vietcombank áp dụng phân loại nợ theo điều 7 Qđ 493 ngày 22/4/2005.

2.2.1 Cấu trúc hệ thống

➤ **Đối tượng xếp hạng:**

Hệ thống XHTD Vietcombank gồm 3 đối tượng khách hàng sau:

- Khách hàng Doanh nghiệp.
- Khách hàng định chế tài chính.
- Khách hàng thể nhân.

➤ **Thời hạn chấm điểm xếp hạng**

- **Khách hàng doanh nghiệp:** chấm điểm hàng quý.

Bảng 2.3 Thời hạn chấm điểm khách hàng DN hệ thống XHTD Vietcombank

Quý	Quý I Năm X	Quý II Năm X	Quý III Năm X	Quý IV Năm X
Thời hạn hoàn thành	Trước ngày 15 hoặc 30, tháng 05 của năm X	Trước ngày 15 hoặc 30, tháng 08 của năm X	Trước ngày 15 hoặc 30, tháng 11 của năm X	Trước ngày 15 hoặc 30, tháng 02 của năm X+1
Thông tin tài chính	Báo cáo tài chính của năm trước (X-1)	Báo cáo tài chính của năm trước (X-1)	Báo cáo tài chính của năm trước (X-1)	Báo cáo tài chính của năm X (nếu có)
Thông tin phi tài chính	Thông tin PTC tại thời điểm đánh giá, BCTC nhanh của quý đánh giá	Thông tin PTC tại thời điểm đánh giá, báo cáo tài chính nhanh của quý đánh giá	Thông tin PTC tại thời điểm đánh giá, BCTC nhanh của quý đánh giá	Thông tin PTC tại thời điểm đánh giá, BCTC nhanh của quý đánh giá

- **Khách hàng định chế tài chính:** chấm điểm, xếp hạng khách hàng hàng quý, chậm nhất vào ngày cuối cùng tháng thứ nhất của quý tiếp theo.
 - **Khách hàng thể nhân:** chấm điểm, xếp hạng khi cấp tín dụng hoặc khi có biến động lớn có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng trả nợ của KH.
- **Quy trình chấm điểm**
- **Khách hàng doanh nghiệp:**

Bảng 2.4 Quy trình chấm điểm doanh nghiệp hệ thống XHTD Vietcombank

TT	Các bước công việc	Trách nhiệm thực hiện
Nhập, cập nhật thông tin định vị, thông tin tài chính		
1	Căn cứ vào hồ sơ khách hàng hoặc từ nguồn khác (nếu có), Phòng khách hàng lập mẫu Thông báo thông tin định vị khách hàng chuyển sang phòng Quản lý nợ kèm theo các hồ sơ liên quan, bao gồm: - Các thông tin định vị: loại hình khách hàng, ngành kinh tế, loại hình sở hữu, các chỉ tiêu để chấm điểm quy mô. - BCTC năm, quý (nếu có)	Cán bộ phòng khách hàng
2	Căn cứ vào thông báo tác nghiệp của phòng khách hàng, cán bộ phòng Quản lý nợ nhập/cập nhật thông tin định vị, thông tin tài chính của khách hàng vào hệ thống XHTD	Cán bộ phòng quản lý nợ
3	Căn cứ thông tin cán bộ Quản lý nợ nhập, Trưởng/phó phòng QLN thực hiện duyệt thông tin	Trưởng/phó phòng QLN
Nhập thông tin phi tài chính		
4	Sau khi thông tin định vị, thông tin tài chính được duyệt, Cán bộ QLN nhập thông tin phi tài chính tại 02 nhóm chỉ tiêu – nhóm 3, nhóm 4; Cán bộ phòng KH nhập thông tin phi tài chính tại 02 nhóm chỉ tiêu – nhóm 1, nhóm 2 vào hệ thống XHTD	Cán bộ phòng Quản lý nợ và Cán bộ phòng khách hàng
5	Căn cứ thông tin do cán bộ nhập, Trưởng/phó phòng thực hiện duyệt thông tin PTC do cán bộ phòng mình nhập.	Trưởng/phó phòng QLN và Khách hàng
Tính điểm xếp hạng khách hàng		
6	Sau khi Trưởng/phó phòng của 2 phòng QLN và Khách hàng hoàn thành việc duyệt thông tin, Cán bộ phòng KH thực hiện Tính điểm và Lưu kết quả XHTD	Cán bộ phòng Khách hàng

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

- Khách hàng thể nhân (cá nhân, hộ kinh doanh)

Bảng 2.5 Quy trình chấm điểm KH thể nhân hệ thống XHTD Vietcombank

TT	Các bước công việc	Trách nhiệm thực hiện
1	Thu thập thông tin và hồ sơ trực tiếp từ khách hàng hoặc từ nguồn khác (nếu có) nhập vào hệ thống XHTD	Cán bộ phòng khách hàng
2	Căn cứ thông tin Cán bộ nhập, Trưởng/phó phòng thực hiện duyệt thông tin	Trưởng/phó phòng khách hàng

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

- Khách hàng định chế tài chính

Bảng 2.6 Quy trình chấm điểm định chế tài chính

TT	Các bước công việc	Trách nhiệm thực hiện
1	Căn cứ vào hồ sơ khách hàng hoặc từ nguồn khác (nếu có), Cán bộ nhập thông tin vào hệ thống XHTD, bao gồm: <ul style="list-style-type: none"> - Các thông tin định vị - BCTC năm, quý - Các thông tin phi tài chính 	Cán bộ phòng Ngân hàng đại lý
2	Căn cứ thông tin do Cán bộ nhập vào hệ thống XHTD và hồ sơ xếp hạng, Trưởng/phó phòng thực hiện kiểm tra và Duyệt thông tin	Trưởng/phó phòng Ngân hàng đại lý

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

2.2.2 Chi tiết hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank: chi tiết tại phụ lục 01

2.2.3 Xếp hạng khách hàng và phân loại nợ

➤ **Khách hàng doanh nghiệp**

Bảng 2.7 XHTD và phân loại nợ DN thông thường, tiềm năng và siêu nhỏ

Tổng số điểm	Xếp hạng	Phân loại rủi ro	Phân loại nợ
Từ 94 đến 100	AAA	Rủi ro rất thấp	Nhóm 1
Từ 88 đến dưới 94	AA+	Rủi ro rất thấp	
Từ 83 đến dưới 88	AA	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 78 đến dưới 83	A+	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 73 đến dưới 78	A	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 70 đến dưới 73	BBB	Rủi ro thấp	Nhóm 2
Từ 67 đến dưới 70	BB+	Rủi ro thấp	
Từ 64 đến dưới 67	BB	Rủi ro thấp	
Từ 62 đến dưới 64	B+	Rủi ro thấp	
Từ 60 đến dưới 62	B	Rủi ro trung bình	Nhóm 3
Từ 58 đến dưới 60	CCC	Rủi ro trung bình	
Từ 54 đến dưới 58	CC+	Rủi ro trung bình	
Từ 51 đến dưới 54	CC	Rủi ro trung bình	
Từ 48 đến dưới 51	C+	Rủi ro trung bình	
Từ 45 đến dưới 48	C	Rủi ro cao	Nhóm 4
Dưới 45	D	Rủi ro rất cao	Nhóm 5

Bảng 2.8 Phân loại nợ doanh nghiệp mới thành lập của Vietcombank

Phân loại nợ theo yếu tố tình trạng khoản nợ	Kết quả xếp hạng tín dụng				
	AAA, AA+, AA, A+, A, BBB	BB+, BB, B+, B	CCC, CC+, CC	C+, C	D
- Trong hạn, quá hạn < 10 ngày	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
- Quá hạn 10 - 90 ngày	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5	Nhóm 5
- Quá hạn 91 - 180 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần đầu - Được miễn giảm lãi	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5
- Quá hạn 181 - 360 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần đầu và quá hạn < 90 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 2	Nhóm 4	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5
- Quá hạn > 360 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần 1 và quá hạn < 90 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 2 - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 3 - Nợ khoanh, nợ chờ xử lý - DN bị giải thể, phá sản	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

➤ **Khách hàng định chế tài chính:****Bảng 2.9 XHTD và phân loại nợ định chế tài chính của Vietcombank**

Điểm số	Xếp hạng	Phân loại rủi ro	Phân loại nợ
Từ 95 đến 100	AAA	Rủi ro rất thấp	Nhóm 1
Từ 90 đến dưới 95	AA	Rủi ro rất thấp	
Từ 85 đến dưới 90	A+	Rủi ro rất thấp	
Từ 80 đến dưới 85	A	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 75 đến dưới 80	BBB	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 70 đến dưới 75	BB+	Rủi ro tương đối thấp	
Từ 65 đến dưới 70	BB	Rủi ro thấp	
Từ 60 đến dưới 65	B+	Rủi ro thấp	
Từ 55 đến dưới 60	B	Rủi ro thấp	
Từ 50 đến dưới 55	CCC	Rủi ro trung bình	
Từ 45 đến dưới 50	CC+	Rủi ro cao	Nhóm 2
Từ 40 đến dưới 45	CC	Rủi ro cao	Nhóm 3
Từ 35 đến dưới 40	C+	Rủi ro cao	
Từ 30 đến dưới 35	C	Rủi ro cao	Nhóm 4
Dưới 30	D	Rủi ro rất cao	

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

➤ **Khách hàng thẻ nhân**

Bảng 2.10 Xếp hạng tín dụng khách hàng thẻ nhân của Vietcombank

Điểm	Xếp loại	Phân loại rủi ro
91-100	AAA	Rủi ro thấp
81-91	AA	Rủi ro thấp
75-81	A	Rủi ro thấp
70-75	BBB	Rủi ro trung bình
65-70	BB	Rủi ro trung bình
60-65	B	Rủi ro cao
55-60	CCC	Rủi ro cao
50-55	CC	Rủi ro cao
40-50	C	Rủi ro cao
Ít hơn 40	D	Rủi ro cao

➤ (Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.11 Phân loại nợ khách hàng thẻ nhân của Vietcombank

Phân loại nợ theo yếu tố tình trạng khoản nợ	Kết quả xếp hạng tín dụng				
	<i>AAA, AA+, AA, A+, A, BBB</i>	<i>BB+, BB, B+, B</i>	<i>CCC, CC+, CC</i>	<i>C+, C</i>	<i>D</i>
- Trong hạn, quá hạn < 10 ngày	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
- Quá hạn 10 - 60 ngày	Nhóm 2	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
- Quá hạn 61 - 120 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần 1 - Được miễn giảm lãi	Nhóm 3	Nhóm 3	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
- Quá hạn 121 - 180 ngày; - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần 1 và quá hạn < 60 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 2	Nhóm 4	Nhóm 4	Nhóm 4	Nhóm 4	Nhóm 5
- Quá hạn > 180 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần 1 và quá hạn < 60 ngày - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 2, quá hạn - Cơ cấu thời hạn trả nợ lần thứ 3 trở lên - Nợ khoanh, nợ chờ xử lý - Cá nhân bị chết, mất tích	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5	Nhóm 5

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

2.2.4 So sánh hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank với hệ thống XHTD của các ngân hàng thương mại trong nước

Bảng 2.12: So sánh hệ thống XHTD năm 2010 của VCB với các NHTM

Khách hàng doanh nghiệp				
	Vietcombank	BIDV	VIB	ACB
Số hạng	16	10	10	10
Phân loại khách hàng	DN thông thường, DN tiềm năng, DN siêu nhỏ, DN mới thành lập	DN thông thường, DN tiềm năng	DN thông thường, DN siêu nhỏ	DN thông thường, DN siêu nhỏ, DN mới thành lập
Phân loại ngành nghề	52 ngành	35 ngành	22 ngành	26 ngành
Khách hàng thể nhân				
	VCB	BIDV	VIB	ACB
Số hạng	10	10	10	10
Phân loại khách hàng	Cá nhân (vay tiêu dùng, vay kinh doanh) và hộ kinh doanh	Cá nhân (vay tiêu dùng, vay kinh doanh)	Cá nhân (vay tiêu dùng, vay kinh doanh) và hộ kinh doanh	Cá nhân vay tiêu dùng và hộ kinh doanh
Thông tin đánh giá	Thông tin nhân thân và khả năng trả nợ	Thông tin nhân thân và khả năng trả nợ	Thông tin nhân thân, khả năng trả nợ, quan hệ với NH, phương án kinh doanh Hệ số rủi ro sản phẩm vay. Hệ số rủi ro nguồn trả nợ.	Thông tin về nhân thân, khả năng trả nợ và phương án kinh doanh
Đánh giá TSĐB	Không	Có	Không	Không
Khách hàng định chế tài chính				
	VCB	BIDV	VIB	ACB
Phân loại khách hàng	NHTM, CT tài chính; CT Cho thuê tài chính; CT chứng khoán	NHTM, CT tài chính; CT Cho thuê tài chính; CT chứng khoán	NHTM, CT tài chính; CT Cho thuê tài chính; CT chứng khoán	
Số hạng	15	10	10	
Xếp loại quan hệ với Ngân hàng	Không	Không	Có	

2.3 NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ HẠN CHẾ CỦA HỆ THỐNG XHTD NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

2.3.1 Những thành công

2.3.1.1 Cải tiến được nhiều nội dung so với hệ thống XHTD cũ

Bảng 2.13 Những cải tiến của hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank

	Hệ thống cũ	Hệ thống mới
Quy trình chấm điểm	Chấm thủ công trên file excel	Chấm tự động bằng phần mềm
	CBTD tự thực hiện tất cả công việc: lấy số liệu, chấm điểm, xếp hạng nên kết quả xếp hạng có thể không khách quan	Các khâu được thực hiện độc lập: - Nhập số liệu: cán bộ nhập dữ liệu, lãnh đạo phòng duyệt - Chấm điểm và xếp hạng tự động nên không thể can thiệp đến kết quả XHTD
Lưu hồ sơ	Lưu bằng file excel	Lưu giữ tập trung tại server
	Không lưu được số liệu về khách hàng	Lưu giữ toàn bộ số liệu và ý kiến đánh giá theo thời gian
Chương trình chấm điểm	Không có module báo cáo	Có module báo cáo với phân cấp truy cập rõ ràng
	Chỉ được sử dụng để chấm điểm	Sử dụng toàn diện trong việc Ra quyết định cho vay, Phân loại nợ, Quản trị danh mục ứng dụng báo cáo
	Chưa có chương trình chấm điểm	Sử dụng trình duyệt Web tạo sự thuận tiện thân thiện, phục vụ nhu cầu quản lý: tập trung, bảo mật, thuận tiện khi bảo dưỡng
Bộ chỉ tiêu KH thể nhân	Chỉ có một loại khách hàng cá nhân	Gồm 2 Loại khách hàng (cá nhân, hộ kinh doanh)
	Ít chỉ tiêu đánh giá	Nhiều chỉ tiêu đánh giá hơn
Bộ chỉ tiêu KH doanh nghiệp	Bộ chỉ tiêu ở mức đơn giản	Bổ sung thêm nhiều chỉ tiêu tài chính và phi tài chính, nâng từ 32 ngành kinh tế lên 52 ngành kinh tế, nhóm hạng tăng từ 10 lên 16 hạng, đưa vào một số tham số rủi ro.
	Không xếp hạng doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ	Bổ sung bộ chỉ tiêu khách hàng siêu nhỏ
	Không xếp hạng doanh nghiệp mới thành lập	Bổ sung bộ chỉ tiêu khách hàng mới thành lập
	Không phân biệt khách hàng thông thường và khách hàng tiềm năng	Phân biệt khách hàng thông thường, khách hàng tiềm năng

2.3.1.2 Triển khai thực hiện XHTD trên toàn hệ thống

Hệ thống XHTD 2010 của Vietcombank được áp dụng chính thức trên toàn hệ thống từ Quý 2/2010. Từ đó các nhà quản trị ngân hàng đã có cái nhìn tổng thể, nhận định được tình hình tài chính, mức độ rủi ro cho vay của những khách hàng đang quan hệ tín dụng tại Vietcombank để có thể điều chỉnh chính sách phù hợp.

- **Kết quả xếp hạng khách hàng doanh nghiệp thời điểm 31/12/2010 :**

- **Theo số lượng khách hàng:**

- ✓ Tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng từ A đến AA+ (81,7%) nên giảm thiểu được rủi ro tín dụng.
- ✓ Các khách hàng từ B đến BBB còn tương đối cao (13.7%)
- ✓ Cá biệt còn tỷ lệ khách hàng xếp hạng D (1.6%)

- **Theo dư nợ vay:**

- ✓ Dư nợ tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng từ A đến AA+ (82,4%) nên chất lượng tín dụng được đảm bảo.
- ✓ Phần dư nợ tập trung vào đối tượng từ BB -> BBB còn khá cao (13%)
- ✓ Dư nợ nhóm khách hàng xếp loại D chiếm 2,2% tổng dư nợ

Từ kết quả XHTD toàn hệ thống, Vietcombank có thể điều chỉnh chính sách tín dụng cho phù hợp như:

- Tăng dư nợ ở đối tượng khách hàng xếp loại từ AA trở lên do rủi ro tín dụng thấp và giảm dư nợ ở đối tượng khách hàng từ BB+ trở xuống;
- Tăng tỷ trọng Khách hàng xếp loại từ A trở lên trong danh mục Khách hàng Doanh nghiệp và giảm tỷ trọng đối tượng Khách hàng từ B+ trở xuống (trước mắt giảm tới khoảng 50%);
- Giảm thiểu tiến tới có kế hoạch loại bỏ các Khách hàng có XHTD từ CC trở xuống; đặc biệt có kế hoạch xử lý đối với Khách hàng hạng D.

- **Kết quả xếp hạng khách hàng định chế tài chính thời điểm 31/12/2010:**

- **Theo số lượng khách hàng:**

- ✓ Tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng từ B->BBB: chiếm 79,3%

2.3.1.3 Nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng

Từ khi Vietcombank thực hiện XHTD khách hàng, việc phòng ngừa rủi ro tín dụng đã được nâng cao. Việc XHTD không chỉ thực hiện khi xét duyệt cho vay mà còn được thực hiện định kỳ hàng quý với những thông tin khách hàng được cập nhật sẽ giúp đánh giá được mức độ rủi ro hiện tại của khách hàng để có hướng xử lý phù hợp. Những trường hợp khách hàng xuống hạng cho thấy rủi ro tín dụng của khách hàng gia tăng nên ngân hàng có thể áp dụng những biện pháp giảm thiểu rủi ro như: yêu cầu khách hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh, cải thiện tình hình tài chính, giảm dư nợ, yêu cầu bổ sung tài sản đảm bảo ...

2.3.1.4 Hỗ trợ trong việc cấp tín dụng cho khách hàng

Trước đây khi chưa có hệ thống XHTD thì việc đánh giá khách hàng vay vốn dựa rất nhiều vào ý kiến chủ quan của người thẩm định, chính vì vậy khi muốn cho vay một khách hàng nào đó, người thẩm định có thể đưa ra ý kiến nhận xét, đánh giá theo hướng có lợi cho khách hàng.

Khi áp dụng hệ thống XHTD thì kết quả XHTD của khách hàng sẽ là căn cứ để Ngân hàng quyết định việc cấp tín dụng. Theo quyết định 206/QĐ-NHNT.CSTD ngày 19/5/2010 thì **giới hạn tín dụng tham khảo** cho khách hàng doanh nghiệp được xác định theo công thức:

$$\text{GHTD} = \alpha \times \text{Vốn Chủ sở hữu} + \sum (\beta \times \text{Tài sản đảm bảo})$$

Trong đó hệ số α sẽ phụ thuộc vào kết quả XHTD của doanh nghiệp. Ngoài ra, các khách hàng có kết quả XHTD từ hạng CCC trở xuống sẽ có GHTD = 0, nếu khách hàng đã có phát sinh quan hệ tín dụng sẽ tiến hành cắt giảm dần dư nợ.

2.3.1.5 Phân loại khách hàng doanh nghiệp chi tiết, đầy đủ

Bảng 2.14 So sánh phân loại khách hàng DN của hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank với hệ thống của BIDV, VIB và ACB

Phân loại khách hàng doanh nghiệp	Vietcombank	BIDV	VIB	ACB
DN thông thường	✓	✓	✓	✓
DN tiềm năng	✓	✓		
DN siêu nhỏ	✓		✓	✓
Doanh nghiệp mới thành lập	✓			✓

Hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank phân loại khách hàng doanh nghiệp thành nhiều đối tượng theo đúng tính chất của doanh nghiệp đã giúp CBTD chấm điểm XHTD khách hàng được cụ thể và chính xác hơn.

2.3.2 Những hạn chế của hệ thống XHTD Vietcombank năm 2010

2.3.2.1 Hạn chế về mặt quản lý, điều hành

➤ Chưa có chính sách khách hàng trên cơ sở XHTD

Hiện tại Vietcombank chưa có chính sách khách hàng đối với từng nhóm hạng của hệ thống XHTD. Các nhóm hạng có mức độ rủi ro khác nhau đều áp dụng cùng điều kiện về lãi suất, tài sản đảm bảo là điều không hợp lý. Việc xây dựng chính sách khách hàng trên cơ sở XHTD ngoài việc giảm thiểu rủi ro tín dụng còn có tác dụng khuyến khích thu hút được các khách hàng tốt.

➤ Chưa chú trọng đào tạo kiến thức về XHTD cho nhân viên

Từ khi triển khai áp dụng hệ thống XHTD thì CBTD chỉ tham khảo số tay hướng dẫn chấm điểm để thực hiện, chưa có các chương trình đào tạo về XHTD dành cho nhân viên. Ngoài các chỉ tiêu tài chính do hệ thống tự chấm thì kết quả chấm điểm phi tài chính phụ thuộc rất nhiều vào khả năng đánh giá của người xếp hạng nên kiến thức về XHTD của nhân viên sẽ quyết định chất lượng XHTD.

➤ Chưa thực hiện việc kiểm tra chất lượng xếp hạng tín dụng

Trong thời gian qua Vietcombank mới chỉ tập trung kiểm tra các chi nhánh về mặt số lượng các khách hàng được XHTD và thời gian thực hiện nhưng chưa kiểm tra chất lượng của việc xếp hạng khách hàng. Do một số yếu tố chủ quan của CBTD nên kết quả xếp hạng có thể phản ánh không hoàn toàn khách quan chính xác tình hình thực tế của khách hàng. Trong khi đó kết quả xếp hạng lại quyết định việc cấp tín dụng cho khách hàng.

➤ Chưa có quy định về việc sử dụng báo cáo tài chính nội bộ của DN

Đa số các doanh nghiệp nhỏ đều lập hai báo cáo tài chính: báo cáo nội bộ và báo cáo thuế. Với mục đích che đậy thông tin để tránh thuế nên báo cáo thuế thường không phản ánh chính xác kết quả kinh doanh thực sự của những doanh nghiệp này. Do chưa có quy định về việc sử dụng báo cáo nội bộ của DN dẫn đến việc một số

khách hàng quy mô nhỏ kinh doanh có hiệu quả nhưng kết quả chấm điểm lại rất thấp.

➤ **Chưa có quy định về tài liệu phục vụ chấm điểm phi tài chính**

Các tài liệu cần thu thập để phục vụ chấm điểm phi tài chính chưa được Vietcombank quy định cụ thể khiến CBTD mất nhiều thời gian khi thực hiện và khó khăn cho lãnh đạo trong việc kiểm tra kết quả chấm điểm.

2.3.2.2 Hạn chế của chương trình chấm điểm

➤ **Không cho phép khai thác thông tin XHTD khách hàng khác chi nhánh**

Khi cần tham khảo kết quả XHTD của khách hàng đã được chi nhánh khác chấm điểm thì CBTD phải gửi công văn liên hệ và chờ chi nhánh chấm điểm gửi thông tin xếp hạng. Điều này rất bất tiện, mất khá nhiều thời gian ảnh hưởng đến việc phục vụ khách hàng.

➤ **Chương trình chưa hỗ trợ rà soát chấm điểm XHTD**

Số lượng khách hàng đang được chấm điểm tại Vietcombank là khá nhiều nhưng việc chấm điểm khách hàng đầy đủ và đúng hạn chưa được hệ thống hỗ trợ mà hoàn toàn phụ thuộc vào việc thực hiện của CBTD nên dẫn đến nhiều trường hợp khách hàng bị hạ bậc xếp hạng do không được chấm điểm hoặc không chấm điểm đầy đủ các chỉ tiêu.

➤ **Quá trình nhập số liệu chưa tiện lợi**

Khi nhập báo cáo tài chính của khách hàng thì nhân viên phòng/bộ phận quản lý nợ phải nhập từng chỉ tiêu vào hệ thống XHTD nên mất khá nhiều thời gian.

Một số thông tin chỉ cần nhập một lần như: “khách hàng thành lập năm nào”, “năm DN có sản phẩm bán ra thị trường”, “quan hệ tín dụng với VCB từ năm nào”, “loại hình khách hàng”, “ngành kinh tế”, “loại hình sở hữu”... hoặc những thông tin có tính kế thừa như: “Doanh thu quý cùng kỳ năm trước” thì CBTD vẫn phải nhập lại mỗi lần chấm điểm nên mất thời gian và chưa khai thác được chức năng của hệ thống XHTD.

➤ **Bảng cân đối kế toán chưa được cập nhật**

Căn cứ Thông tư số 244/2009/TT-BTC ngày 31/12/2009 của Bộ tài chính v/v hướng dẫn, sửa đổi bổ sung chế độ kế toán doanh nghiệp có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2010, tại Điều 18 có nội dung đổi số hiệu tài khoản 431 - **Quỹ khen thưởng phúc lợi** thuộc Vốn chủ sở hữu chuyển lên thuộc Khoản Nợ phải trả nhưng Bảng cân đối kế toán của phần mềm XHTD chưa cập nhật nội dung này. Ngoài ra, đối với Doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xăng dầu: trong bảng cân đối kế toán có thêm chỉ tiêu "**Quỹ bình ổn giá xăng dầu**" thuộc khoản mục Nợ phải trả nhưng trong Bảng cân đối kế toán của phần mềm XHTD cũng chưa có chỉ tiêu này.

➤ **Thời gian mở hệ thống định kỳ hàng quý để chấm điểm**

Phần mềm chấm điểm xếp hạng chỉ được mở có thời hạn hàng quý để CBTD chấm điểm nên qua thời hạn này thì CBTD không thể truy cập vào hệ thống để chấm điểm, xếp hạng được nữa. Thực tế có phát sinh các trường hợp như khách hàng vay mới nhưng không thuộc thời hạn định kỳ chấm điểm hoặc CBTD cần điều chỉnh thông tin khách hàng do có sai sót song hệ thống không cho truy cập để thực hiện.

➤ **Chương trình không cho phép nhập BCTC theo quý**

Chương trình chỉ hỗ trợ nhập báo cáo tài chính theo năm, hàng quý chỉ cập nhật lại thông tin phi tài chính, các thông tin tài chính vẫn sử dụng BCTC năm trước nên không thấy được diễn biến tình hình tài chính của khách hàng. Chẳng hạn, năm trước DN làm ăn chưa đem lại hiệu quả và lợi nhuận thì kết quả đó lại bảo lưu sang 03 quý tiếp theo dẫn đến kết quả chấm điểm chưa chính xác.

➤ **Chấm điểm khách hàng mới có quan hệ chưa thuận tiện**

Khi chấm điểm khách hàng thì bắt buộc phải nhập số CIF (Customer Information Files) nên trường hợp khách hàng mới có quan hệ với Vietcombank thì CBTD phải làm thủ tục mở CIF cho khách hàng rồi mới tiến hành chấm điểm được khiến mất nhiều thời gian của khách hàng.

➤ **Chương trình chưa tích hợp sổ tay hướng dẫn chấm điểm**

Sổ tay hướng dẫn chấm điểm của Vietcombank lưu dưới dạng văn bản nên tra cứu nội dung chưa được tiện lợi, nhanh chóng. Ngoài ra thì những thay đổi và bổ

sung cho hệ thống XHTD đều tách rời với sổ tay hướng dẫn nên không đảm bảo tính thống nhất, cập nhật.

2.3.2.3 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp

Hệ thống XHTD khách hàng doanh nghiệp Vietcombank khá chi tiết và có tương đối đầy đủ các chỉ tiêu đánh giá nên thuận tiện khi chấm điểm các doanh nghiệp quy mô lớn, trung bình và nhỏ nhưng khi chấm điểm các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có khoản vay nhỏ thì có một số điểm chưa thuận tiện như:

- Không xét đến tài sản đảm bảo khi đưa ra quyết định cho vay.
- Bộ chỉ tiêu hiện tại có khá nhiều chỉ tiêu khiến quá trình chấm điểm mất nhiều thời gian nên không phù hợp với các phòng giao dịch có số lượng nhân sự hạn chế.
- Chưa chấm điểm được các doanh nghiệp siêu nhỏ chưa quan hệ với Vietcombank do thiếu bộ chỉ tiêu.

Vì vậy, cần phải xây dựng một bộ chỉ tiêu chấm điểm các khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ có khoản vay nhỏ nhằm đánh giá khách hàng chính xác và tăng khả năng phục vụ khách hàng.

2.3.2.4 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng thể nhân

Bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng thể nhân của Vietcombank còn khá đơn giản, thiếu nhiều chỉ tiêu đánh giá.

➤ Những hạn chế bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng cá nhân

- Không có nhóm chỉ tiêu đánh giá *Mối quan hệ với tổ chức tín dụng* của khách hàng.
- Không có nhóm chỉ tiêu đánh giá *phương án kinh doanh* đối với khách hàng cá nhân vay kinh doanh.
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *thông tin nhân thân khách hàng*:
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá về lý lịch tư pháp của người vay.
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá tình trạng sức khỏe của người vay.
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá mức độ bảo hiểm nhân mạng của người vay

- Chỉ tiêu “Số người trực tiếp phụ thuộc về kinh tế vào người vay” được đặt trong nhóm chỉ tiêu đánh giá về nhân thân khách hàng là chưa phù hợp.
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *khả năng trả nợ của khách hàng*:
 - Chưa có chỉ tiêu chấm điểm *thời gian công tác tại cơ quan, đơn vị hiện tại của khách hàng* để đánh giá tính ổn định của công việc hiện tại của người vay.
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá về *thu nhập ròng của khách hàng sau khi đã trừ đi các khoản chi phí sinh hoạt*.
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá *tỷ lệ giữa thu nhập ròng ổn định và số tiền phải trả trong kỳ* (gốc+lãi).
 - Chỉ tiêu “*Tình hình trả nợ gốc và lãi với các tổ chức tín dụng khác trong 12 tháng qua*” được đặt trong nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng trả nợ khách hàng là chưa phù hợp.

➤ **Những hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm hộ kinh doanh**

- Không có nhóm chỉ tiêu đánh giá *Mối quan hệ với tổ chức tín dụng*.
- Không có nhóm chỉ tiêu đánh giá *Phương án kinh doanh* của hộ kinh doanh
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *hoạt động kinh doanh*
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá việc ghi chép sổ sách kế toán của HKD
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá mức độ ổn định của đội ngũ nhân lực của HKD
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá trình độ tổ chức sản xuất kinh doanh của HKD
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá mức độ tuân thủ pháp luật của HKD
 - Chỉ tiêu “*Tình trạng dư nợ tại các TCTD*” nằm trong nhóm chỉ tiêu đánh giá hoạt động kinh doanh là không phù hợp.

2.3.2.5 Hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng định chế tài chính

Bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng là *tổ chức tín dụng* của Vietcombank còn thiếu một số chỉ tiêu đánh giá cần bổ sung như sau:

- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *chất lượng tài sản*

- Chưa có chỉ tiêu đánh giá tỷ lệ giữa vốn chủ sở hữu và dự phòng rủi ro với tổng nợ xấu.
- Chưa có chỉ tiêu đánh giá tỷ lệ tài sản có sinh lời với tổng tài sản
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *khả năng thanh khoản* của tổ chức tín dụng:
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá về khả năng thanh khoản nhanh với các khoản nợ phải trả.
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh khoản của tổ chức tín dụng liên quan đến các khoản vay liên ngân hàng.
- Nhóm chỉ tiêu *khả năng sinh lời* của tổ chức tín dụng:
 - Chưa có chỉ tiêu đánh giá tỷ lệ thu nhập ngoài lãi của tổ chức tín dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong Chương 2 luận văn đã giới thiệu sơ lược quá trình hình thành và phát triển, các chỉ số tài chính cơ bản, kết quả hoạt động kinh doanh đặc biệt là tình hình hoạt động tín dụng của Vietcombank trong giai đoạn 2006 – 2010.

Tại Chương 2 luận văn đã giới thiệu chi tiết về hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank, so sánh hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank với các hệ thống XHTD của BIDV, VIB và ACB để từ đó đưa ra những mặt còn hạn chế của hệ thống xếp hạng tín dụng của Vietcombank.

Hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank đang áp dụng mặc dù đã thể hiện được hiệu quả nhất định trong quản lý rủi ro tín dụng nhưng còn nhiều hạn chế cả về các chỉ tiêu trong hệ thống xếp hạng, chương trình xếp hạng.

Trên cơ sở những hạn chế luận văn sẽ đưa ra những kiến nghị để hoàn thiện hệ thống XHTD Vietcombank năm 2010 của Vietcombank tại Chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NĂM 2010 CỦA VIETCOMBANK

3.1 CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI VIETCOMBANK ĐỂ HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG

Một trong những định hướng quan trọng trong chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của Vietcombank trong giai đoạn 2011 – 2015 là tăng cường công tác quản trị rủi ro, kiểm tra, kiểm soát và đảm bảo an toàn trong hoạt động đặc biệt là quản trị rủi ro tín dụng. Do đó, việc nâng cao vai trò cũng như hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng đang là một trong những nhiệm vụ quan trọng để góp phần hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Vì vậy, để hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng của Vietcombank trong giai đoạn 2011 – 2015, tác giả đề xuất các nhóm giải pháp sau:

3.1.1. Nhóm giải pháp về mặt quản lý, điều hành

3.1.1.1 Xây dựng chính sách khách hàng trên cơ sở xếp hạng tín dụng

Hiện tại, việc xếp hạng tín dụng của Vietcombank chủ yếu phục vụ cho công tác trích lập dự phòng theo quyết định 493 của NHNN. Vietcombank mới chỉ ban hành quyết định số 39/QĐ-NHNT.CSTD ngày 08/3/2007 và quyết định 206/QĐ-NHNT.CSTD ngày 19/5/2010 quy định về *giới hạn tín dụng tham khảo* cho các nhóm hạng khách hàng. Điều này thực sự chưa cho thấy tính cần thiết và vai trò quan trọng của việc xếp hạng tín dụng nội bộ cho công tác hỗ trợ việc công tác cấp tín dụng tại VCB.

Theo nghiên cứu của tác giả hiện nay tại một số ngân hàng công tác xếp hạng tín dụng nội bộ đã trở thành một trong những yếu tố quan trọng phục vụ công tác ra quyết định cho vay và được cụ thể hóa trong chính sách tín dụng tại từng thời kỳ như: quy định những khách hàng được phân loại từ loại nào sẽ được cho vay, đối với từng nhóm xếp loại thỏa mãn điều kiện được cấp tín dụng thì sẽ quy định cụ thể chính sách lãi suất, tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo, và các chính sách đi kèm như mức ký quỹ để cấp bảo lãnh, mở thư tín dụng, các mức phí, các chính sách ưu đãi khác.

Vì vậy, tác giả đề xuất Vietcombank cần sớm xây dựng và ban hành quy định về chính sách khách hàng cho từng nhóm hạng trong hệ thống XHTD, cụ thể như sau:

➤ **Quy định về chính sách cấp tín dụng cho từng loại khách hàng sau khi xếp hạng**

Về chính sách cấp tín dụng, để hạn chế rủi ro chung cho toàn hệ thống và phục vụ công tác ra quyết định cấp hay từ chối cấp tín dụng, tác giả đề xuất Vietcombank nên sớm xây dựng chính sách cấp dụng dựa trên kết quả xếp hạng tín dụng theo từng thời kỳ. Ví dụ như: ở những giai đoạn rủi ro tín dụng cao cần hạn chế cấp tín dụng thì chỉ cấp dụng cho những khách hàng được xếp loại từ A trở lên, hoặc những giai đoạn kinh tế phát triển tốt để tăng tính cạnh tranh thì nhóm khách hàng được cấp tín dụng có thể nới rộng thì BB trở lên...

➤ **Quy định về lãi suất cho vay áp dụng đối với khách hàng đủ điều kiện cấp tín dụng**

Do đặc thù của việc xếp hạng tín dụng là xác định mức độ rủi ro của từng khách hàng thì việc dựa trên kết quả xếp hạng tín dụng để xác định chính sách lãi suất cho vay đối với từng nhóm khách hàng là rất phù hợp và chính xác. Điều này vừa đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh vừa đảm bảo chính sách bán hàng phù hợp cho từng nhóm khách hàng.

Vì vậy đối với khách hàng đủ điều kiện được cấp tín dụng, tác giả đề xuất mức lãi suất cho vay sẽ tỷ lệ nghịch với hạng mức XHTD mà khách hàng đạt được *theo nguyên tắc là khách hàng thuộc nhóm hạng thấp hơn tức là rủi ro tín dụng cao hơn sẽ áp dụng mức lãi suất cao hơn nhằm phòng ngừa rủi ro tín dụng và ngược lại nhóm khách hàng thuộc nhóm xếp hạng cao sẽ được áp dụng mức lãi suất thấp, lãi suất ưu đãi nhằm khuyến khích tăng trưởng tín dụng*. Đặc biệt biên độ điều chỉnh lãi suất này sẽ được điều chỉnh tùy theo tình hình thực tế và chính sách tín dụng của Ngân hàng nhà nước nói chung và Vietcombank nói riêng cho từng thời kỳ.

➤ **Quy định về tỷ lệ cho vay/TSDB đối với khách hàng thỏa mãn điều kiện cấp tín dụng**

Hiện tại, trong cách tính điểm của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của Vietcombank đang tích hợp việc chấm điểm về hệ số loại tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, vấn đề xếp hạng tài sản đảm bảo rất phức tạp tùy theo loại tài sản như bất động sản, động sản, hàng hóa, ... và từ đó tính thanh khoản của từng loại tài sản lại được chia thành nhiều hạng mục khác nhau. Việc tích hợp chấm điểm chung với hệ thống xếp hạng tín dụng thì việc lượng hóa các loại tài sản vào hệ thống sẽ không thể đầy đủ, thiếu tính chính xác và khó thực hiện.

Vì vậy, tác giả đề xuất ngoài việc xây dựng một hệ thống phân loại tài sản đảm bảo riêng thì Vietcombank nên dựa vào kết quả sau khi xếp hạng tín dụng khách hàng để xác định tỷ lệ cho vay/tài sản đảm bảo.

Cụ thể tác giả đề xuất tỷ lệ thuận theo hạng mức XHTD của khách hàng *theo nguyên tắc là khách hàng thuộc nhóm hạng thấp hơn thì tỷ lệ cho vay/tài sản đảm bảo sẽ thấp hơn, điều kiện về loại tài sản đảm bảo sẽ chặt chẽ hơn* và ngược lại đối với những khách hàng được xếp hạng cao hơn thì tỷ lệ cho vay/tài sản đảm bảo sẽ cao hơn, điều kiện được nhận loại tài sản Tỷ lệ cho vay/tài sản đảm bảo đối với mỗi nhóm hạng của hệ thống XHTD sẽ được áp dụng phù hợp theo từng thời kỳ và theo định hướng chính sách tín dụng mà Ngân hàng nhà nước điều hành.

➤ **Quy định về mức ký quỹ để cấp bảo lãnh, mở thư tín dụng, các mức phí liên quan đến hoạt động cấp tín dụng, các chính sách ưu đãi khác**

Ngoài việc xây dựng các chính sách về lãi suất, tỷ lệ tài sản đảm bảo dựa trên kết quả của xếp hạng tín dụng thì tác giả đề xuất các mức quy định để cấp bảo lãnh, mở thư tín dụng, các mức phí liên quan đến hoạt động cấp tín dụng, các chính sách ưu đãi nếu có thì cũng dựa trên kết quả xếp hạng tín dụng này để từ đó những khách hàng có rủi ro tín dụng thấp được hưởng được các mức ưu đãi hợp lý, chính sách khách hàng phù hợp hơn.

Tóm lại để nâng cao hiệu quả của hệ thống XHTD thì VCB cần phải có quy định chính thức về chính sách khách hàng đối với từng nhóm hạng. Việc này vừa

giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng vừa mang lại sự hợp lý hơn trong việc đánh giá rủi ro nên sẽ sàng lọc khách hàng tốt hơn, khuyến khích thu hút được nhiều khách hàng tốt.

3.1.1.2 Tăng cường công tác đào tạo cán bộ kiến thức về xếp hạng tín dụng

Kết quả XHTD phụ thuộc khá nhiều vào trình độ của CBTD vì ngoài các chỉ tiêu tài chính mang tính định lượng do hệ thống chấm tự động thì việc đánh giá các chỉ tiêu phi tài chính lại phụ thuộc rất lớn vào khả năng đánh giá, thu thập thông tin của người xếp hạng. Vì vậy, năng lực, trình độ và kinh nghiệm của người xếp hạng sẽ góp phần quyết định chất lượng xếp hạng. Để nâng cao kiến thức về XHTD cho cán bộ thực hiện chấm điểm thì Vietcombank cần có những biện pháp như: thường xuyên tổ chức những chương trình đào tạo kiến thức về hệ thống XHTD, cung cấp đầy đủ những tài liệu hướng dẫn sử dụng, phổ biến kịp thời những thay đổi cập nhật của hệ thống. Bên cạnh đó thì Vietcombank cũng cần tăng cường đào tạo những kiến thức nghiệp vụ chuyên môn liên quan đến tín dụng ngân hàng như kế toán, tài chính doanh nghiệp, phân tích hoạt động kinh doanh, thẩm định dự án, ... cho cán bộ tín dụng để việc đánh giá xếp hạng khách hàng có tính chuyên môn và chính xác hơn.

3.1.1.3 Kiểm tra chất lượng thực hiện xếp hạng tín dụng

Trong thời gian qua Vietcombank mới chỉ tập trung kiểm tra tại các chi nhánh về một số chỉ tiêu như: số lượng các khách hàng được xếp hạng tín dụng, thời gian thực hiện xếp hạng nhưng chưa thực hiện kiểm tra các chi nhánh về chất lượng và tính chính xác của việc xếp hạng khách hàng. Tác dụng của kiểm tra là nhằm ngăn ngừa những sai sót dù là vô tình hay cố ý có thể xảy ra, nhằm phát hiện những sai sót để chỉnh sửa cho hoàn thiện hơn. Bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng bao gồm rất nhiều các chỉ tiêu phi tài chính mà kết quả chấm điểm phụ thuộc vào tài liệu thu thập và nhận định của CBTD. Do đó, nếu CBTD không tuân thủ nghiêm túc quy định, quy trình chấm điểm như: thu thập tài liệu không đầy đủ, chấm điểm sơ sài đối phó thì kết quả xếp hạng có thể bị sai lệch và phản ánh không hoàn toàn chính xác tình hình thực tế của khách hàng. Trong khi đó kết quả xếp hạng lại quyết

định việc cấp tín dụng và cơ chế tín dụng áp dụng cho khách hàng. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả tác giả đề xuất phải có quy định về việc thực hiện kiểm tra chất lượng xếp hạng tại các chi nhánh, cụ thể là đề xuất phòng kiểm tra nội bộ của chi nhánh ngoài việc kiểm tra hồ sơ tín dụng theo quy định hiện tại thì sẽ kiểm tra luôn việc chấm điểm XHTD của hồ sơ đó để giúp nâng cao trách nhiệm trong việc XHTD.

3.1.1.4 Quy định về việc áp dụng báo cáo tài chính nội bộ

Do tính đặc thù của đối tượng doanh nghiệp nhỏ và vừa là các thông tin trên các báo cáo tài chính không thật sự phản ánh chính xác tình hình kinh doanh thực tế. Với mục đích che đậy thông tin, tránh thuế mà rất nhiều thông tin, dữ liệu đã không được đưa vào trong hồ sơ kế toán của doanh nghiệp, chính vì vậy dữ liệu trên sổ sách kế toán không phản ánh chính xác kết quả kinh doanh thực sự của những doanh nghiệp này nên nếu chỉ sử dụng báo cáo tài chính thuế để chấm điểm thì sẽ có khá nhiều khách hàng tốt nhưng lại không đủ điều kiện để Vietcombank cho vay. Thực tế có những doanh nghiệp có quy mô nhỏ kinh doanh rất có hiệu quả nhưng trên sổ sách kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh nhiều trường hợp vẫn thể hiện lỗ hoặc lợi nhuận không cao.

Vì vậy, để đánh giá đúng tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, có kết quả xếp hạng tín dụng chính xác với tình hình thực tế của khách hàng thì Vietcombank nên có quy định hướng dẫn về việc sử dụng báo cáo tài chính nội bộ đối với các DN nhỏ và vừa.

Ở đây, tác giả đề xuất cho phép CBTD được sử dụng báo cáo tài chính nội bộ của doanh nghiệp khi chấm điểm tài chính với điều kiện là khách hàng có cam kết cung cấp thông tin đúng thực tế và CBTD chịu trách nhiệm về việc kiểm tra tính chính xác của BCTC do khách hàng cung cấp. Và để được sử dụng báo cáo tài chính nội bộ để XHTD thì phải có sự chấp thuận của trưởng đơn vị.

3.1.1.5 Quy định cụ thể về tài liệu phục vụ chấm điểm phi tài chính

Trong quá trình XHTD bên cạnh đánh giá các chỉ tiêu tài chính thì việc đánh giá các chỉ tiêu phi tài chính cũng rất quan trọng. Tuy nhiên, việc đánh giá các chỉ tiêu phi tài chính phụ thuộc khá nhiều vào tính chủ quan của cán bộ XHTD do các thông số đánh giá các chỉ tiêu phi tài chính rất chung chung.

Vì vậy, để việc chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính được chính xác hơn và có cơ sở cho việc giám sát, kiểm tra sau này thì tác giả đề nghị Vietcombank nghiên cứu ban hành danh sách các loại hồ sơ tài liệu mà CBTD cần thu thập để phục vụ cho việc đánh giá chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính. Danh sách các tài liệu cần thu thập sẽ bám sát theo nội dung đánh giá. Việc này vừa giúp cho CBTD chấm điểm khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác vừa giúp lãnh đạo có cơ sở để kiểm tra.

3.1.2. Nhóm giải pháp cải tiến chương trình chấm điểm

3.1.2.1 Khai thác thông tin xếp hạng tín dụng khách hàng khác chi nhánh

Trong quá trình XHTD tại Vietcombank thì có một số trường hợp phải khai thác thông tin xếp hạng của khách hàng khác chi nhánh như: khách hàng có quan hệ tín dụng với nhiều chi nhánh hoặc cho vay đồng tài trợ giữa các chi nhánh nhưng hệ thống không cho phép truy cập các số liệu của các chi nhánh khác mà chỉ truy cập tại đơn vị nên CBTD không chủ động mà phải phụ thuộc vào chi nhánh đầu mối. Qua tìm hiểu của tác giả thì các hệ thống XHTD của ACB, VIB đều cho phép khai thác thông tin XHTD trong toàn hệ thống nên rất thuận tiện cho CBTD.

Do đó, tác giả đề xuất hệ thống XHTD của Vietcombank cho phép một số user của Giám đốc chi nhánh, lãnh đạo phòng khách hàng có quyền khai thác thông tin XHTD khách hàng khác chi nhánh để có thể chủ động trong việc khai thác thông tin, không phải phụ thuộc vào chi nhánh đầu mối nhưng vẫn đảm bảo tính bảo mật thông tin khách hàng.

3.1.2.2 Hỗ trợ việc rà soát việc chấm điểm xếp hạng tín dụng

Theo quy định hiện tại của Vietcombank thì việc XHTD áp dụng với cả khách hàng phát sinh dư nợ nội bảng và ngoại bảng định kỳ nên tới thời điểm chấm

điểm định kỳ theo quy định. Nếu CBTD chấm điểm sót khách hàng sẽ dẫn đến việc khách hàng bị hạ bậc. Để tránh trường hợp chấm điểm khách hàng bị thiếu sót thì trong quá trình chấm điểm xếp hạng định kỳ hàng quý tác giả đề xuất chương trình XHTD nên bổ sung thêm tính năng hỗ trợ như sau:

- Danh sách khách hàng bắt buộc chấm điểm XHTD đối với khách hàng có dư nợ tại thời điểm xếp hạng tín dụng
- Danh sách khách hàng được miễn xếp hạng XHTD đối với khách hàng đã tắt toán khoản vay, khách hàng cho vay cầm cố chứng chỉ tiền gửi tại Vietcombank.

Ngoài ra, đến cuối kỳ chấm điểm hệ thống XHTD cần xuất báo cáo về việc hoàn tất việc XHTD, báo cáo danh sách các khách hàng chưa hoàn thành chấm điểm ở từng đơn vị kinh doanh để cảnh báo CBTD thực hiện chấm điểm đầy đủ.

3.1.2.3 Hỗ trợ việc nhập số liệu trong quá trình chấm điểm

Hệ thống XHTD của Vietcombank chưa hỗ trợ việc nhập báo cáo tài chính nên nhân viên phải nhập tay từng chỉ tiêu nên mất nhiều thời gian và thiếu chính xác. Qua tìm hiểu từ hệ thống XHTD của VIB tác giả đề xuất Vietcombank cải tiến chương trình chấm điểm để có thể nhập thông tin tài chính tự động từ file excel như sau: Nhân viên tín dụng trong quá trình làm tờ trình tín dụng đã phải nhập báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp vào file excel được thiết kế theo dạng chuẩn để phục vụ cho việc làm tờ trình tín dụng. Từ file excel này phòng công nghệ của Vietcombank cần nghiên cứu thiết kế file excel này lấy dữ liệu từ báo cáo tài chính khách hàng chuyển đổi thành dạng dữ liệu đầu vào cho hệ thống XHTD. Sau đó là thiết kế chương trình xếp hạng có khả năng nhập dữ liệu đầu vào từ file excel theo dạng chuẩn. Như vậy thì sau khi nhân viên tín dụng nhập báo cáo tài chính của khách hàng vào file excel để làm báo cáo thẩm định thì có thể sử dụng để nhập dữ liệu tài chính vào hệ thống chấm điểm một cách nhanh chóng rút ngắn được thời gian nhập số liệu.

Đối với các chỉ tiêu chỉ cần nhập một lần trong quá trình chấm điểm như: “khách hàng thành lập năm nào”, “năm DN có sản phẩm bán ra thị trường”, “quan

hệ tín dụng với Vietcombank từ năm nào”... hoặc những thông tin có tính kế thừa như: “Doanh thu quý cùng kỳ năm trước” thì để đỡ mất thời gian nhập lại những thông tin này tác giả đề xuất cải tiến chương trình tự động lấy lại và hiển thị những thông tin này của khách hàng từ quý chấm điểm liền kề trước đó cho CBTD kiểm tra. Nếu những thông tin này có thay đổi thì CBTD sẽ sửa đổi rồi cập nhật vào hệ thống, còn không thì sẽ tiếp tục sử dụng để giảm bớt thời gian cho quá trình nhập liệu.

3.1.2.4 Cập nhật bảng cân đối kế toán của phần mềm xếp hạng tín dụng

Hiện nay, nhiều khoản mục của báo cáo tài chính có một số điều chỉnh theo các quy định của bộ tài chính. Ví dụ như trường hợp chỉ tiêu tài chính có sự thay đổi như chỉ tiêu “Quỹ khen thưởng phúc lợi” thuộc Vốn chủ sở hữu đã được điều chỉnh thuộc khoản mục Nợ phải trả theo hướng dẫn của bộ tài chính trong khi form nhập bảng cân đối kế toán của phần mềm XHTD vẫn theo quy định cũ làm ảnh hưởng đến kết quả chấm điểm. Ngoài ra CBTD cũng gặp khó khăn khi bảng mẫu nhập bảng cân đối kế toán của phần mềm XHTD chưa có chỉ tiêu “Quỹ bình ổn giá xăng dầu” trong bảng cân đối kế toán của DN kinh doanh trong lĩnh vực xăng dầu.

Vì vậy, tác giả đề xuất hệ thống XHTD của Vietcombank cần phải cập nhật tức thời những chỉ tiêu về số liệu của báo cáo tài chính khi có những sự thay đổi.

3.1.2.5 Mở chương trình xếp hạng tín dụng thường xuyên để chấm điểm

Theo quy định hiện tại thì hệ thống XHTD của Vietcombank chỉ được mở định kỳ hàng quý để chấm điểm. Sau thời gian này thì CBTD không thể truy cập vào hệ thống để chấm điểm, xếp hạng được nữa nên có một số bất tiện như phát sinh trường hợp khách hàng vay sau thời điểm xếp hạng định kỳ hoặc thông tin khách hàng có thay đổi cần phải cập nhật lại thì không thực hiện được.

Để việc chấm điểm xếp hạng được thuận tiện và chính xác hơn tác giả đề xuất hệ thống XHTD được mở thường xuyên liên tục để CBTD có thể chấm điểm, thay đổi thông tin một cách kịp thời khi có lý do đề nghị mở riêng để XHTD.

3.1.2.6 Cho phép nhập báo cáo tài chính doanh nghiệp hàng quý

Hiện tại do hệ thống XHTD chỉ chấm dựa trên báo cáo tài chính năm. Trong suốt năm tài chính thì các chỉ tiêu tài chính được tính toán trên báo cáo của số cuối kỳ năm trước. Vì vậy, các chỉ tiêu tài chính không theo kịp tình hình kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến tính không chính xác ở những lần XHTD định kỳ trong năm.

Để việc chấm điểm XHTD được chính xác hơn tác giả đề xuất cải tiến hệ thống XHTD Vietcombank theo hướng có thể cập nhật thông tin tài chính theo quý, cụ thể như sau: Nếu trong quý chấm điểm xếp hạng tín dụng mà doanh nghiệp có báo cáo tài chính hàng quý thì đề nghị hệ thống hỗ trợ cho phép CBTD nhập báo cáo tài chính tại thời điểm đó để cập nhật thông tin khách hàng được khách quan hơn, còn nếu doanh nghiệp không có báo cáo tài chính tại thời điểm chấm điểm thì vẫn lấy báo cáo năm trước.

3.1.2.7 Cho phép chấm điểm khách hàng có quan hệ lần đầu bằng CIF tạm

Do hệ thống XHTD hiện tại yêu cầu khi chấm điểm thì khách hàng đã phải được tạo CIF (Customer Information Files). Tuy nhiên, đối với những khách hàng Vietcombank mới lần đầu tiếp cận để đánh giá tình hình kinh doanh trước khi quyết định cấp tín dụng thì rất khó khăn để thuyết phục khách hàng mở tài khoản tại Vietcombank hoặc việc XHTD trước giúp Vietcombank đánh giá sơ bộ tình hình kinh doanh của khách hàng để từ đó có chính sách riêng ưu đãi tín dụng hoặc từ chối cấp tín dụng cho khách hàng.

Vì vậy, đối với trường hợp này tác giả đề xuất hệ thống XHTD của Vietcombank cho phép CBTD được sử dụng một số CIF tạm dành riêng cho trường hợp những khách hàng mới chưa có CIF để XHTD trước. Sau khi có kết quả chấm điểm và được xét duyệt cho vay thì CBTD sẽ tiến hành đổi số CIF tạm này thành số CIF thực của khách hàng.

3.1.2.8 Phần mềm hóa sổ tay hướng dẫn chấm điểm xếp hạng tín dụng

Sổ tay hướng dẫn chấm điểm XHTD hiện tại của Vietcombank chưa được hiện đại nên không thuận tiện cho CBTD khi cần truy cập nội dung hướng dẫn và

không đảm bảo việc cập nhật những thay đổi của hướng dẫn chấm điểm được đầy đủ, tức thời. Vì vậy để nâng cao hiệu quả của hệ thống XHTD Vietcombank tác giả đề xuất phần mềm hóa sổ tay hướng dẫn chấm điểm XHTD và tích hợp hướng dẫn chấm điểm XHTD vào chương trình chấm điểm để CBTD có thể vừa chấm điểm vừa truy xuất nội dung hướng dẫn. Điều này ngoài việc giúp CBTD truy cập nội dung hướng dẫn xếp hạng được thuận tiện thì việc phần mềm hóa nội dung hướng dẫn chấm điểm cũng giúp việc truy cập nội dung hướng dẫn nhanh hơn rất nhiều vì có thể thiết kế phân chia nội dung hướng dẫn theo từng đối tượng khách hàng đến từng nhóm chỉ tiêu và các chỉ tiêu cụ thể. Bên cạnh đó thì việc đưa nội dung hướng dẫn chấm điểm vào chương trình cũng giúp nội dung hướng dẫn được chuẩn mực và cập nhật tức thời cho tất cả nhân viên trên toàn hệ thống vì khi có bất kỳ sự thay đổi nào thì hệ thống cũng có thể cập nhật và thông báo cho toàn bộ người sử dụng.

3.1.3 Giải pháp hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm

3.1.3.1 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp

Bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng DN quy mô siêu nhỏ hiện tại của Vietcombank còn một số điểm bất tiện như : không chấm điểm được khách hàng DN quy mô siêu nhỏ tiềm năng (chưa có quan hệ tín dụng), số lượng các chỉ tiêu đánh giá khá nhiều nên đòi hỏi về thời gian và nhân sự, không có đánh giá về tài sản đảm bảo khi đưa ra quyết định cho vay. Vì vậy, tác giả đề xuất xây dựng một *bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng DN quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ*. Lý do xây dựng bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng DN siêu nhỏ có GHTD dưới 2 tỷ vì đây là hạn mức tín dụng tối đa mà Phòng giao dịch của Vietcombank được cấp tín dụng.

❖ Các bước thực hiện

Bước 1: Chấm điểm doanh nghiệp (Đ1):

**Bảng 3.1 Chấm điểm khách hàng DN quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ
theo đề xuất của tác giả**

Điểm doanh nghiệp (Đ1)		DN	DN	DN
Số điểm tối đa	100	chưa	đã có	mới
Tỷ trọng trong Tổng điểm	70%	có	quan	thành
		quan	hệ	lập
		hệ		
1. Trình độ Quản lý và điều hành DN		25%	25%	25%
1.1 Đánh giá tư cách tư pháp của người đứng đầu DN		5%	5%	5%
Tư cách tốt, chưa từng có tiền án tiền sự		100		
Đã từng có nghi vấn, khiếu nại trong vòng 3 năm gần đây		60		
Đã từng có tiền án tiền sự		40		
Hiện tại đang là đối tượng đang bị pháp luật truy tố.		20		
1.2 Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành		5%	5%	5%
Trên 5 năm		100		
Từ 4 năm đến dưới 5 năm		80		
Từ 3 năm đến dưới 4 năm		60		
Từ 2 đến dưới 3 năm		40		
Dưới 2 năm hoặc không có thông tin		20		
1.3 Kinh nghiệm quản lý của người trực tiếp điều hành DN		5%	5%	5%
Từ 5 năm trở lên		100		
Từ 3 đến dưới 5 năm		80		
Từ 2 đến dưới 3 năm		60		
Từ 1 đến dưới 2 năm		40		
Dưới 1 năm hoặc không có thông tin		20		
1.4 Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN		5%	5%	5%
Đại học/Trên Đại học		100		
Cao đẳng/ Trung cấp		80		
Tốt nghiệp PTTH		40		
Chưa tốt nghiệp PTTH, hoặc không có thông tin		20		
1.5 Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN		5%	5%	5%
Tốt		100		
Tương đối tốt		80		
Khá		60		
Trung bình		40		
Kém, hoặc không có thông tin		20		
2. Quan hệ với Ngân hàng		20%	25%	15%

2.1 Quan hệ tiền vay với các TCTD	5%	5%	0%
Không có nợ không đủ tiêu chuẩn trong 3 năm gần đây.	100		
Đã từng có nợ không đủ tiêu chuẩn trong 3 năm gần đây, nhưng không có nợ không đủ tiêu chuẩn trong 1 năm gần đây.	80		
Đã từng có nợ không đủ tiêu chuẩn trong 1 năm gần đây, nhưng hiện nay không có nợ không đủ tiêu chuẩn	60		
Hiện nay đang có nợ không đủ tiêu chuẩn, hoặc không có thông tin	0		
2.2 Định hướng của Vietcombank về cấp tín dụng đối với ngành nghề/ lĩnh vực kinh doanh hiện doanh nghiệp đang hoạt động	5%	5%	5%
Ưu tiên phát triển	100		
Khuyến khích phát triển	80		
Thông thường	60		
Không khuyến khích	40		
Hạn chế	20		
2.3 Định hướng về quan hệ tín dụng với khách hàng	5%	5%	5%
Phát triển quan hệ TD hiện có hoặc thu hút KH tốt chưa có QHTD	100		
Duy trì QHTD hiện có hoặc phát triển QHTD mới	80		
Thoái lui dần QHTD hiện có hoặc thiết lập QHTD mới	40		
Chấm dứt mối QHTD hiện có hoặc không xác định QHTD mới	0		
2.4 Khả năng (tiềm năng) sử dụng các DV của khách hàng tại VCB	5%	0%	5%
Sử dụng thường xuyên và đa dạng các dịch vụ của Vietcombank	100		
Sử dụng thường xuyên một số dịch vụ với mức sử dụng đáng kể	80		
Có sử dụng một số dịch vụ nhưng không thường xuyên	60		
Sử dụng ít dịch vụ, hoặc mức độ sử dụng dịch vụ rất hạn chế	20		
2.5 Mức độ hợp tác của khách hàng với ngân hàng	0%	5%	0%
Khách hàng rất thiện chí và luôn chủ động trong việc trả nợ, thực hiện các điều khoản HĐTD và cung cấp thông tin đầy đủ	100		
Khách hàng có thiện chí và chủ động trong việc trả nợ, thực hiện các điều khoản HĐTD và cung cấp thông tin	80		
Khách hàng vẫn thực hiện đúng cam kết trả nợ nhưng chưa thực hiện/ chủ động thực hiện các điều khoản HĐTD và cung cấp thông tin	60		
Khách hàng có thiện chí, hợp tác với NH nhưng hiện tại không có khả năng trả nợ	40		
Khách hàng không thiện chí trả nợ/ hợp tác/cung cấp thông tin	0		
2.6 Mức độ sử dụng các dịch vụ tại VCB	0%	5%	0%
Sử dụng thường xuyên và đa dạng các dịch vụ của VCB	100		
Sử dụng thường xuyên một số dịch vụ với mức sử dụng đáng kể	80		
Có sử dụng một số dịch vụ nhưng không thường xuyên	60		
Sử dụng ít dịch vụ, hoặc mức độ sử dụng dịch vụ rất hạn chế	20		
3. Đánh giá tình hình kinh doanh/ đầu tư	40%	40%	60%
3.1 Kế hoạch đầu tư/ kinh doanh	8%	8%	10%

Được lập rõ ràng, khoa học và có tính thuyết phục cao	100		
Được lập rõ ràng và có tính thuyết phục	80		
Có sự chuẩn bị và có triển vọng thực hiện	60		
Không rõ ràng	20		
3.2 Dòng tiền doanh thu của khách hàng	7%	7%	5%
Dòng tiền doanh thu về đều theo tuần	100		
Dòng tiền doanh thu về đều theo tháng	80		
Dòng tiền doanh thu về theo quý	40		
Dòng tiền doanh thu về theo năm (tiền về bình quân > 1 quý)	20		
3.3 Tốc độ tăng trưởng DTBQ năm của DN trong 3 năm gần đây	7%	7%	0%
>20%	100		
Từ 15% đến 20%	80		
Từ 10% đến 15%	60		
Từ 0% đến 10% hoặc chưa đủ số năm để so sánh	40		
Dưới 0%	20		
3.4 Đánh giá của CBTD về điều kiện máy móc, công cụ, thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh (TSCĐ, cơ sở vật chất)	5%	5%	5%
Máy móc thiết bị mới, phục vụ tốt cho hoạt động SXKD	100		
Máy móc thiết bị đã đưa vào sử dụng nhiều năm nhưng còn phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hoặc máy móc thiết bị mới mua/ lắp đặt, chưa đưa vào sử dụng (đối với DN mới thành lập).	80		
Máy móc thiết bị đã đưa vào sử dụng nhiều năm và còn tiếp tục được sử dụng (chưa có kế hoạch thay thế)	40		
Máy móc thiết bị cũ kỹ, hiệu quả sử dụng thấp chờ thay thế, hoặc DN chưa/ không có máy móc, công cụ, thiết bị.	20		
3.5 Đánh giá điều kiện, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp	5%	5%	15%
Rất thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh	100		
Có nhiều điểm thuận lợi cho hoạt động SXKD	80		
Có một số điểm thuận lợi cho hoạt động SXKD	60		
Điều kiện môi trường kinh doanh bình thường	40		
Có nhiều điểm khó khăn	0		
3.6 Vị trí (địa điểm) kinh doanh của DN	4%	4%	5%
Rất thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh	100		
Vị trí có nhiều điểm thuận lợi cho HĐKD	80		
Vị trí có một số điểm thuận lợi cho HĐKD	60		
Vị trí địa điểm kinh doanh bình thường	40		
Vị trí không thuận lợi/ chưa xác định được vị trí KD	20		
3.7 Mức độ ổn định về địa điểm kinh doanh của DN	4%	4%	5%
Phần lớn địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc của các thành viên góp vốn	100		
Phần lớn địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp được doanh nghiệp thuê với thời hạn hợp đồng thuê trên 5 năm.	80		

Phần lớn địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp được doanh nghiệp thuê với thời hạn hợp đồng thuê trên 3 năm.				60
Phần lớn địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp được doanh nghiệp thuê với thời hạn hợp đồng thuê trên 1 năm.				40
Phần lớn địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp được doanh nghiệp thuê với thời hạn hợp đồng thuê dưới 1 năm.				20
3.8 Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn của phương án kinh doanh	0%	0%	15%	
Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn trên 70%				100
Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn từ 50% đến 70%				80
Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn từ 40 đến 50%				60
Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn từ 30% đến 40%				40
Tỷ lệ vốn CSH/Tổng nguồn vốn dưới 30%				20
4. Đánh giá Báo cáo tài chính và Khả năng trả nợ	15%	10%	0%	
4.1 Chất lượng Báo cáo tài chính	5%	5%	0%	
Báo cáo tài chính được kiểm toán độc lập				100
Báo cáo tài chính, sổ sách, hóa đơn, chứng từ được lập đầy đủ, rõ ràng bởi bộ phận kế toán của doanh nghiệp				80
Báo cáo tài chính được lập đầy đủ, nhưng không do bộ phận kế toán của doanh nghiệp thực hiện, và/ hoặc sổ sách, hóa đơn, chứng từ kế toán không đầy đủ, rõ ràng				40
Báo cáo tài chính không rõ ràng, không đầy đủ các khoản mục, hoặc thể hiện thiếu chính xác, chuyên nghiệp				20
4.2 Chỉ tiêu Z'score (doanh nghiệp chưa niêm yết)	10%	5%	0%	
$2,9 < Z'$				100
$2,43 < Z' < 2,9$				80
$2,03 < Z' < 2,43$				60
$1,63 < Z' < 2,03$				40
$1,23 < Z' < 1,63$				30
$Z' < 1,23$				20

Bước 2: Xác định điểm trừ (t) của doanh nghiệp

Tiêu chí	Điểm trừ
Khách hàng đang trong diện bị giải thể, phá sản theo quy định của pháp luật	40
Khách hàng đang liên quan đến các vụ việc nghiêm trọng, gây hoặc có khả năng gây mất uy tín và khả năng thanh toán (theo nhận định của CBTD)	30
Khách hàng đang là bị đơn trong vụ kiện liên quan đến thanh toán	20
Phát sinh nợ quá hạn dưới 10 ngày tại VCB	10
Quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày tại VCB	20
Quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; hoặc i) bị cơ cấu lại thời gian trả nợ lần đầu, hoặc ii) được miễn, hoặc giảm lãi do khách hàng không thể trả lãi đầy đủ, đúng hạn tại VCB	30
Quá hạn từ 181 đến 360 ngày hoặc i) bị cơ cấu lại thời gian trả nợ lần đầu và quá hạn đến 90 ngày theo thời hạn cơ cấu lại, hoặc ii) bị cơ cấu lại thời gian trả nợ lần thứ hai tại VCB	40

Bước 3: Tính điểm doanh nghiệp

$$\text{Điểm doanh nghiệp } Đ = Đ1 - t$$

Bước 4: Xếp hạng tín dụng và xác định tỷ lệ tài sản đảm bảo/cam kết cho vay**Bảng 3.3 Xếp hạng tín dụng và xác định tỷ lệ tài sản đảm bảo/cam kết cho vay**

Cận dưới	Cận trên	Xếp hạng	Tổng Giá trị TSBD/ Cam kết cho vay tối đa			
			Ngành			
			Ưu tiên	Khuyến khích	Thông thường	Không khuyến khích
94	100	AAA	110%	120%	130%	140%
88	94	AA+	115%	125%	135%	150%
83	88	AA	120%	130%	140%	
78	83	A+	125%	135%	145%	
73	78	A	130%	140%	150%	
70	73	BBB	135%	145%		
67	70	BB+	140%	150%		
64	67	BB	145%			
62	64	B+	150%			
60	62	B				
58	60	CCC				
54	58	CC+				
51	54	CC				
48	51	C+				
45	48	C				
	45	D				

➤ **Kiểm chứng bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng DN quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ**

- Để kiểm tra bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ tác giả sử dụng bộ chỉ tiêu này để chấm điểm một số doanh nghiệp siêu nhỏ đang có quan hệ với Vietcombank rồi so sánh với kết quả chấm điểm các doanh nghiệp này trên hệ thống XHTD hiện tại.

Bảng 3.4 Chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ đang có quan hệ với Vietcombank bằng bộ chỉ tiêu đề xuất

Chỉ tiêu	Trọng số	Điểm đánh giá/Điểm đạt được				
		DN1	DN2	DN3	DN4	DN5
1. Trình độ Quản lý và điều hành DN	25%	25	25	23	24	24
Đánh giá tư cách tư pháp của người đứng đầu DN	5%	100	100	100	100	100
		5	5	5	5	5
Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành	5%	100	100	80	80	80
		5	5	4	4	4
Kinh nghiệm quản lý của người trực tiếp điều hành DN	5%	100	100	80	100	100
		5	5	4	5	5
Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN	5%	100	100	100	100	100
		5	5	5	5	5
Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN	5%	100	100	100	100	100
		5	5	5	5	5
2. Quan hệ với Ngân hàng	25%	16	22	23	22	23
Quan hệ tiền vay với các TCTD	5%	80	100	100	100	100
		4	5	5	5	5
Định hướng của VCB về cấp tín dụng đối với ngành nghề/ lĩnh vực kinh doanh hiện DN đang hoạt động	5%	60	100	100	80	80
		3	5	5	4	4
Định hướng về quan hệ tín dụng với khách hàng	5%	80	80	80	80	100
		4	4	4	4	5
Mức độ hợp tác của khách hàng với ngân hàng	5%	80	100	100	100	100
		4	5	5	5	5
Mức độ sử dụng các dịch vụ tại VCB	5%	20	60	80	80	80
		1	3	4	4	4
3. Đánh giá tình hình kinh doanh/ đầu tư	40%	32	34.4	40	28.8	33.8
Kế hoạch đầu tư/ kinh doanh	8%	60	100	100	80	80
		4.8	8	8	6.4	6.4
Dòng tiền doanh thu của khách hàng	7%	80	80	100	80	40
		5.6	5.6	7	1.4	2.8

Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân năm của DN trong 3 năm gần đây	7%	80	40	100	40	80
		5.6	2.8	7	2.8	5.6
Đánh giá của CBTD về điều kiện máy móc, công cụ, thiết bị phục vụ cho HĐKD (TSCĐ, cơ sở vật chất)	5%	80	80	80	100	100
		4	4	4	5	5
Đánh giá điều kiện, môi trường kinh doanh của DN	5%	80	100	100	100	100
		4	5	5	5	5
Vị trí (địa điểm) kinh doanh của DN	5%	80	100	100	100	100
		4	5	5	5	5
Mức độ ổn định về địa điểm kinh doanh của DN	4%	100	100	100	80	100
		4	4	4	3.2	4
4. Đánh giá Báo cáo tài chính và Khả năng trả nợ	10%	7	7	8	7	9
Chất lượng Báo cáo tài chính	5%	80	80	80	80	80
		4	4	4	4	4
Chỉ tiêu Z'score	5%	60	60	80	60	100
		3	3	4	3	5

Bảng 3.5 Kết quả chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ đang có quan hệ với Vietcombank bằng bộ chỉ tiêu đề xuất

STT	Điểm Doanh nghiệp	Xếp hạng	Xếp hạng theo HT XHTD hiện tại	Chênh lệch số hạng
DN 1	80	A+	A+	0
DN 2	88	AA	AA	0
DN 3	94	AA+	AA+	0
DN 4	82	A+	A	1
DN 5	90	AA+	AA	1

Để kiểm tra bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ chưa có quan hệ tín dụng với Vietcombank tác giả sử dụng bộ chỉ tiêu này để chấm điểm một số doanh nghiệp siêu nhỏ chưa có quan hệ tín dụng.

Bảng 3.6 Chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ chưa có quan hệ với Vietcombank bằng bộ chỉ tiêu đề xuất

Chỉ tiêu	Trọng số	Điểm đánh giá/Điểm đạt được		
		DN1	DN2	DN3
1. Trình độ Quản lý và điều hành DN	25%	21	22	21
Đánh giá tư cách tư pháp của người đứng đầu DN	5%	100 5	100 5	100 5
Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành	5%	100 5	100 5	100 5
Kinh nghiệm quản lý của người trực tiếp điều hành DN	5%	100 5	100 5	100 5
Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN	5%	40 2	100 5	40 2
Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN	5%	80 4	40 2	100 4
2. Quan hệ với Ngân hàng	20%	18	16	18
Quan hệ tiền vay với các TCTD	5%	100 5	100 5	100 5
Định hướng của VCB về cấp tín dụng đối với ngành nghề/ lĩnh vực kinh doanh hiện DN đang hoạt động	5%	100 5	80 4	80 4
Quan điểm của CBKH VCB về quan hệ tín dụng với khách hàng	5%	80 4	80 4	100 5
Khả năng (tiềm năng) sử dụng các dịch vụ của KH tại VCB	5%	80 4	60 3	80 4
3. Đánh giá tình hình kinh doanh/ đầu tư	40%	29.2	27.2	34
Kế hoạch đầu tư/ kinh doanh	8%	60 4.8	80 6.4	60 4.8
Dòng tiền doanh thu của khách hàng	7%	80 5.6	100 7	100 7
Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân năm của DN trong 3 năm gần đây	7%	40 2.8	20 1.4	100 7
Đánh giá của CBTD về điều kiện máy móc, công cụ, thiết bị phục vụ cho HĐKD (TSCĐ, cơ sở vật chất)	5%	80 4	40 2	80 4
Đánh giá điều kiện, môi trường kinh doanh của DN	5%	80 4	80 4	80 4
Vị trí (địa điểm) kinh doanh của DN	4%	100 4	80 3.2	80 3.2
Mức độ ổn định về địa điểm kinh doanh của DN	4%	100 4	80 3.2	100 4

4. Đánh giá Báo cáo tài chính và Khả năng trả nợ	15%	10	12	12
Chất lượng Báo cáo tài chính	5%	80	80	80
		4	4	4
Chỉ tiêu Z'score	10%	60	80	80
		6	8	8

Bảng 3.7 Kết quả chấm điểm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ chưa có quan hệ với Vietcombank bằng bộ chỉ tiêu đề xuất

STT	Điểm Doanh nghiệp	Xếp hạng
DN 1	78	A+
DN 2	77	A
DN 3	85	AA

• NHẬN XÉT

Từ kết quả trên, có thể rút ra một số ý kiến như sau :

- Bộ chỉ tiêu mới xây dựng chấm điểm DN quy mô siêu nhỏ đang có quan hệ với Vietcombank có kết quả chênh lệch không quá nhiều về số hạng với bộ chỉ tiêu hiện tại nên có thể áp dụng bộ chỉ tiêu mới cho đối tượng khách hàng này.
- Bộ chỉ tiêu mới xây dựng có thể chấm điểm các DN quy mô siêu nhỏ chưa có quan hệ với Vietcombank trong khi hệ thống hiện tại chưa hỗ trợ chấm điểm đối tượng khách hàng này.
- Bộ chỉ tiêu XHTD mới xét duyệt cho vay trên cơ sở kết hợp giữa xếp hạng tín dụng doanh nghiệp, tài sản đảm bảo và mức độ ưu tiên ngành nên giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng. Ngoài ra thì bộ chỉ tiêu đề xuất còn có quy định điểm trừ uy tín doanh nghiệp một cách cụ thể đối với các sự kiện gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

3.1.3.2 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng thể nhân

➤ **Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng cá nhân**

- Xây dựng nhóm chỉ tiêu đánh giá *Mối quan hệ với tổ chức tín dụng* bao gồm các chỉ tiêu sau:
 - Số lần cơ cấu lại nợ và chuyển nợ quá hạn tại Ngân hàng (bao gồm cả gốc và/hoặc lãi) trong 12 tháng vừa qua

- Tỷ trọng nợ (nợ gốc, lãi) cơ cấu lại trên tổng dư nợ tại Ngân hàng tại thời điểm đánh giá
- Tỷ trọng nợ quá hạn thực tế trong tổng dư nợ hiện tại
- Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của khách hàng trong 12 tháng vừa qua
- Mức độ sử dụng các dịch vụ khác (không bao gồm dịch vụ tín dụng) của NH
- Thời gian quan hệ tín dụng với Ngân hàng
- Tình trạng nợ tại các tổ chức tín dụng khác trong 12 tháng vừa qua
- Xây dựng nhóm chỉ tiêu đánh giá *phương án kinh doanh* đối với khách hàng cá nhân vay kinh doanh bao gồm các chỉ tiêu sau:
 - Tỷ lệ vốn tự có của người vay tham gia vào phương án đầu tư
 - Kinh nghiệm của người vay trong lĩnh vực tham gia đầu tư
 - Chiều hướng biến động của giá cả sản phẩm khách hàng đang tham gia đầu tư
 - Tính khả thi của phương án đầu tư theo đánh giá của cán bộ tín dụng
 - Tính ổn định của thị trường đầu ra
 - Biên độ dao động giá cả của nguyên vật liệu, sản phẩm đầu vào trong 12 tháng vừa qua
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *thông tin nhân thân khách hàng*, bổ sung thêm các chỉ tiêu đánh giá như sau:
 - Lý lịch tư pháp của người vay
 - Tình trạng sức khỏe của khách hàng
 - Giá trị hợp đồng bảo hiểm nhân thọ so với tổng dư nợ tại các TCTD hiện tại
- Nhóm chỉ tiêu đánh giá *khả năng trả nợ của khách hàng*, bổ sung thêm các chỉ tiêu đánh giá như sau:
 - Thời gian công tác tại cơ quan hiện tại

- Mức thu nhập ròng ổn định hàng tháng của người vay và người đồng trả nợ
- Tỷ lệ giữa thu nhập ròng ổn định và số tiền phải trả trong kỳ (gốc+lãi)

➤ **Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm hộ kinh doanh**

- Xây dựng nhóm chỉ tiêu đánh giá **Mối quan hệ với tổ chức tín dụng** đối với hộ kinh doanh, bao gồm các chỉ tiêu:
 - Số lần cơ cấu lại nợ và chuyển nợ quá hạn tại Ngân hàng (bao gồm cả gốc và/hoặc lãi) trong 12 tháng vừa qua
 - Tỷ trọng nợ (nợ gốc, lãi) cơ cấu lại trên tổng dư nợ tại Ngân hàng tại thời điểm đánh giá
 - Tỷ trọng nợ quá hạn thực tế trong tổng dư nợ hiện tại
 - Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của khách hàng trong 12 tháng vừa qua
 - Số dư bình quân của tài khoản tiền gửi tại Vietcombank trong 12 tháng qua
 - Thời gian quan hệ tín dụng với Ngân hàng
 - Tình trạng nợ tại các tổ chức tín dụng khác trong 12 tháng vừa qua
- Xây dựng nhóm chỉ tiêu đánh giá *Phương án kinh doanh* của hộ kinh doanh, bao gồm các chỉ tiêu:
 - Kinh nghiệm sản xuất/kinh doanh sản phẩm trong PAKD
 - Đối tượng khách hàng của phương án kinh doanh
 - Mức độ ổn định của đầu vào
 - Xu hướng biến động giá cả của nguyên vật liệu, sản phẩm đầu vào trong 12 tháng vừa qua
 - Xu hướng biến động giá sản phẩm của phương án kinh doanh trên thị trường trong 12 tháng qua
 - Tỷ lệ vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh
 - Lợi nhuận trước thuế và lãi trên vốn tự có

- Biến động của EBIT/vốn đầu tư nếu giá hoặc sản lượng tiêu thụ giảm 10%
- Tỷ suất lợi nhuận thuần trên doanh thu của phương án kinh doanh
- Số ngày trả chậm bình quân của các khoản phải thu
- Khả năng trả nợ gốc trung và dài hạn của khách hàng trong năm tới

3.1.3.3 Hoàn thiện bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng định chế tài chính

Để đánh giá đầy đủ về *chất lượng tài sản* của tổ chức tín dụng, tác giả đề xuất bổ sung thêm hai chỉ tiêu sau:

- Tỷ lệ tài sản có sinh lời so với tổng tài sản
- Tổng vốn chủ sở hữu và dự phòng rủi ro tín dụng so với tổng nợ xấu

Đối với nhóm chỉ tiêu đánh giá *khả năng thanh khoản* của tổ chức tín dụng, tác giả đề xuất bổ sung thêm hai chỉ tiêu sau:

- Tỷ lệ tổng tài sản thanh khoản so với tổng nợ phải trả
- Tỷ lệ tài sản liên ngân hàng so với tiền gửi và vay liên ngân hàng

Đối với nhóm chỉ tiêu *khả năng sinh lời* của tổ chức tín dụng tác giả đề xuất bổ sung thêm chỉ tiêu:

- Tỷ lệ thu nhập ngoài lãi so với tổng thu nhập hoạt động kinh doanh.

3.2 CÁC KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC

3.2.1 Tạo môi trường cho hoạt động xếp hạng tín dụng phát triển

Hiện nay số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xếp hạng tín dụng ở Việt Nam là rất ít và chưa tương xứng với quy mô của nền kinh tế. Việt Nam có gần 600.000 doanh nghiệp, khoảng 2,3 triệu thực thể kinh doanh khác và hàng triệu khách hàng cá nhân có quan hệ tín dụng nhưng cho đến nay Việt Nam chỉ mới có vài doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xếp hạng tín dụng. Vì vậy, Chính phủ cần tạo điều kiện về môi trường pháp lý cho các tổ chức hoạt động xếp hạng tín dụng phát triển mạnh mẽ hơn nhằm thúc đẩy hoạt động xếp hạng tín dụng phát triển. Khi các công ty này ra đời thì các NHTM có thêm nguồn thông tin để so sánh, kiểm chứng kết quả xếp hạng nội bộ của mình và điều chỉnh dần phương pháp để kết quả ngày càng sát thực tế hơn.

Chính vì vậy trong thời gian tới việc chính phủ ban hành các văn bản quy phạm pháp luật, tạo cơ chế, môi trường cho hoạt động kinh doanh xếp hạng tín dụng phát triển là vô cùng cần thiết

3.2.2 Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng của CIC

CIC là đầu mối cung cấp thông tin tín dụng rất quan trọng cho các NHTM trong việc đánh giá rủi ro khách hàng. Tuy nhiên thực tế thời gian qua cho thấy nguồn thông tin mà CIC cung cấp chỉ mang tính thống kê, hoàn toàn chưa đáp ứng được nhu cầu lớn về thông tin cập nhật và thông tin cảnh báo. Do đó trong thời gian tới Ngân hàng nhà nước cần phối hợp nhiều hơn với các cơ quan chức năng như: thuế, thống kê, bộ thương mại ... để cung cấp cho các NHTM các thông tin mới nhất về tình hình phát triển ngành cũng như tình hình hoạt động các doanh nghiệp trong ngành

Ngân hàng nhà nước cần có những quy định bắt buộc các NHTM cung cấp đầy đủ các thông tin và số liệu của khách hàng vay vốn tại Ngân hàng mình để trung tâm có thể kịp thời cung cấp những thông tin cảnh báo rủi ro cho các NHTM.

3.2.3 Xây dựng các chỉ tiêu tài chính trung bình ngành

Các chỉ tiêu tài chính trung bình ngành là tiêu chuẩn rất quan trọng trong đánh giá XHTD doanh nghiệp của các NHTM. Ngân hàng sẽ so sánh các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp với chỉ tiêu trung bình ngành để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp lành mạnh hay yếu kém. Tuy nhiên, hiện nay vẫn chưa có nhưng nghiên cứu thống kê đầy đủ và có độ tin cậy cao về các chỉ số tài chính trung bình ngành để có thể làm tiêu chuẩn trong phân tích và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Do đó trong thời gian tới Tổng cục thống kê cần thực hiện các nghiên cứu và đưa ra hệ thống chỉ số trung bình ngành có độ tin cậy cao, đồng thời phải liên tục cập nhật các chỉ tiêu theo tình hình kinh tế chung. Điều này không những tạo thuận lợi cho Ngân hàng trong việc XHTD mà còn tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong phân tích tài chính để cải thiện hiệu quả quản lý của doanh nghiệp mình.

3.2.4 Hoàn thiện chuẩn mực kế toán Việt Nam

Ở Việt Nam, Luật kế toán năm 2003 quy định đơn vị kế toán phải thu thập, phản ánh khách quan, đầy đủ, đúng thực tế và đúng kỳ kế toán mà nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh. Tuy nhiên hiện tại, hệ thống tiêu chuẩn kế toán Việt Nam (VAS) vẫn còn những khác biệt so với hệ thống tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS) trong khi các hệ thống xếp hạng tín dụng hiện đại đều được thiết kế trên cơ sở Basel II và chuẩn IAS nên kết quả XHTD có sự thiếu chính xác nhất định.

Do đó trong thời gian tới Bộ tài chính cần tiếp tục hoàn thiện các quy định và chuẩn mực kế toán của Việt Nam theo các tiêu chuẩn quốc tế nhằm tạo điều kiện cho các NHTM trong công tác xếp hạng doanh nghiệp

3.2.5 Quy định về chế độ kiểm toán đối với doanh nghiệp

Báo cáo tài chính là sự phản ánh trung thực nhất về tình hình hoạt động tài chính cũng như thực trạng vốn hiện thời của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thực tế thì chất lượng báo cáo tài chính của doanh nghiệp Việt Nam hiện tại là không cao. Kiểm toán báo cáo tài chính là việc cần thiết để kiểm tra và xác nhận về tính trung thực và hợp lý của các tài liệu, số liệu kế toán và báo cáo tài chính của doanh nghiệp để phục vụ các đối tượng có nhu cầu sử dụng thông tin trên báo cáo tài chính của đơn vị. Vì vậy, Nhà nước cần ban hành quy định để mọi doanh nghiệp phải áp dụng một cách thống nhất, đồng bộ chế độ kế toán thống kê và thông tin báo cáo, chế độ kế toán phải trung thực đầy đủ. Bên cạnh đó, Nhà nước cần phải ban hành qui chế bắt buộc kiểm toán và công khai quyết toán của doanh nghiệp.

Việc thực hiện kiểm toán phải được tiến hành thường xuyên, những tài liệu cân đối kế toán và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp phải được kiểm toán trước, trong và sau quá trình phân tích, đánh giá báo cáo tài chính doanh nghiệp trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nhà nước cũng cần qui định rõ những biện pháp chế tài, biện pháp xử lý nghiêm minh trong các trường hợp doanh nghiệp cung cấp thông tin giả, sử dụng đồng thời hai loại cân đối... để nhằm mục đích đưa các doanh nghiệp này vào khuôn khổ hoạt động và cạnh tranh lành mạnh. Có như vậy, mới có

được các thông tin trung thực, cần thiết cho việc đánh giá, phòng ngừa rủi ro. Qua đó nâng cao hiệu quả của công tác phân tích, xếp hạng XHTD.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ những hạn chế của hệ thống XHTD năm 2010 của Vietcombank được nêu ra ở Chương 2 thì tại Chương 3 luận văn đã kiến nghị các giải pháp để hoàn thiện.

Đối với Vietcombank, trước tiên là *nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị điều hành* như: Xây dựng chính sách khách hàng trên cơ sở XHTD, Tăng cường công tác đào tạo cán bộ về XHTD, Định kỳ kiểm tra chất lượng thực hiện XHTD, ban hành Quy định về áp dụng BCTC nội bộ, tài liệu chấm điểm phi tài chính.

Nhóm giải pháp thứ hai đưa ra để *cải tiến chương trình chấm điểm*.

Nhóm giải pháp *hoàn thiện hệ thống XHTD khách hàng doanh nghiệp*: từ những hạn chế của bộ chỉ tiêu chấm điểm DN quy mô siêu nhỏ thì luận văn xây dựng mới bộ chỉ tiêu chấm điểm DN siêu nhỏ có giới hạn tín dụng dưới 2 tỷ và kiểm tra kết quả chấm điểm của bộ chỉ tiêu mới.

Đối với những hạn chế của hệ thống XHTD khách hàng thể nhân và khách hàng định chế tài chính thì luận văn kiến nghị bổ sung một số chỉ tiêu cần thiết để chấm điểm.

Các kiến nghị đối với nhà nước bao gồm: Tạo môi trường cho hoạt động XHTD phát triển, Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng của CIC, Xây dựng các chỉ tiêu tài chính trung bình ngành, Hoàn thiện chuẩn mực kế toán Việt Nam, Quy định về chế độ kiểm toán đối với doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Với mục tiêu hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng hiện hành của Vietcombank mà theo đánh giá của luận văn đang còn một số hạn chế, đề tài “Hoàn thiện hệ thống Xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank” đã giải quyết được các vấn đề sau :

Phân tích đánh giá thực trạng hệ thống xếp hạng tín dụng tại Vietcombank, nghiên cứu hệ thống xếp hạng tín dụng của các tổ chức khác như BIDV, VIB, ACB ... kết hợp với kinh nghiệm xếp hạng của các tổ chức lớn, có uy tín để từ đó đưa ra các kiến nghị hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng.

Các kiến nghị để hoàn thiện hệ thống xếp hạng bao gồm cả đối với nhà nước và đối với Vietcombank. Các kiến nghị đối với nhà nước có tính tổng quát, vĩ mô, có tác dụng hỗ trợ cho việc thực thi hoạt động xếp hạng tín dụng được hiệu quả hơn. Các kiến nghị đối với Vietcombank là cụ thể, chi tiết căn cứ vào những hạn chế của hệ thống xếp hạng tín dụng hiện hành.

Từ những kiến nghị để hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng, luận văn đã xây dựng mới một bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ có giới hạn tín dụng nhỏ hơn 2 tỷ đồng để bổ sung cho hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp hiện hành. Ngoài ra, luận văn cũng đề xuất bổ sung các chỉ tiêu chấm điểm cho hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng thể nhân và khách hàng định chế tài chính. Để hệ thống xếp hạng tín dụng của Vietcombank hoàn thiện hơn, trong quá trình thực hiện cần phải tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện.

Phụ lục 01

Chi tiết hệ thống xếp hạng tín dụng năm 2010 của Vietcombank

➤ Hệ thống XHTD Khách hàng doanh nghiệp

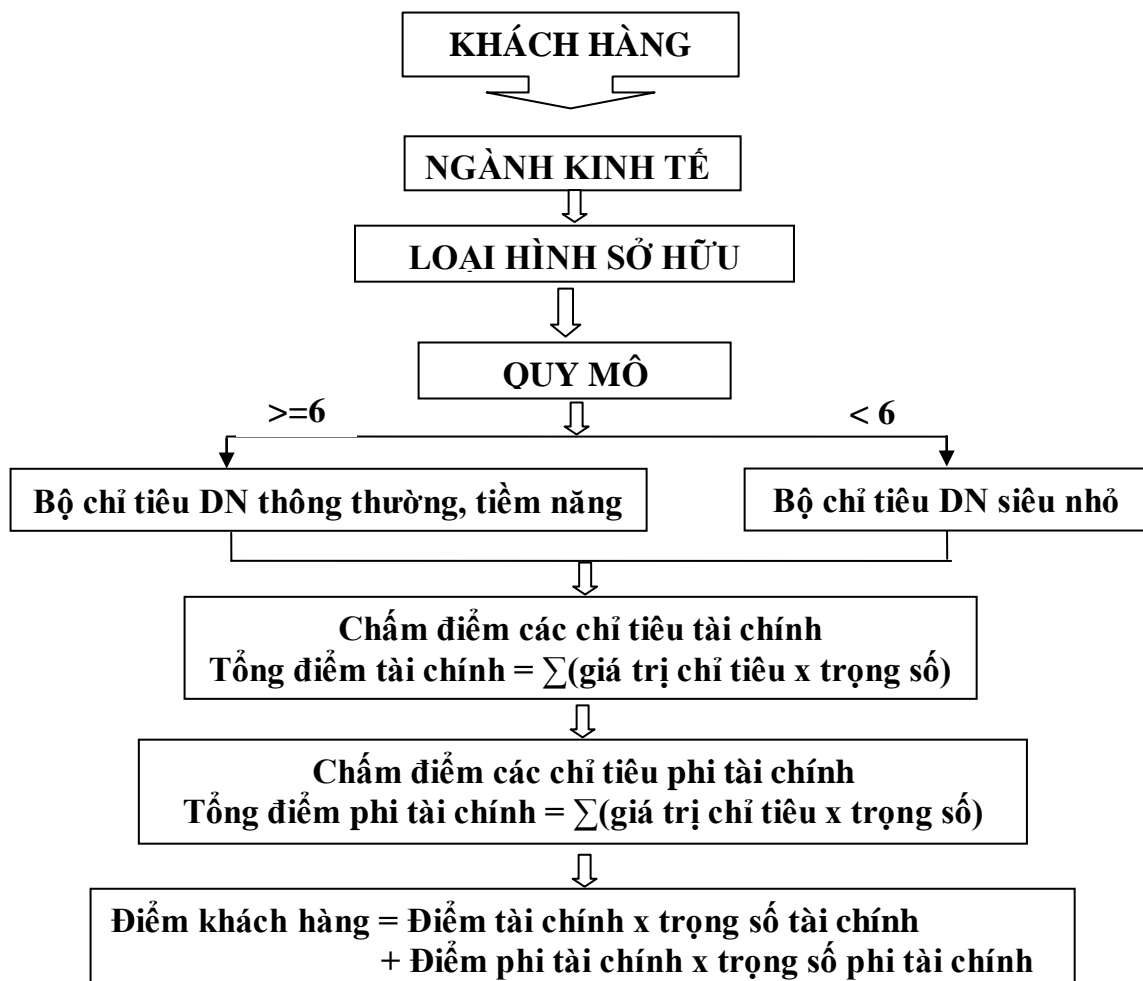
Hệ thống XHTD KH Doanh nghiệp của Vietcombank bao gồm các bộ chỉ tiêu sau:

- Bộ chỉ tiêu cho DN thông thường, tiềm năng và siêu nhỏ.
- Bộ chỉ tiêu cho Doanh nghiệp mới thành lập.

❖ *Bộ chỉ tiêu cho Doanh nghiệp thông thường, tiềm năng và DN siêu nhỏ*

- Doanh nghiệp thông thường là khách hàng đã có báo cáo tài chính đủ hai năm và hiện đang có quan hệ tín dụng với Vietcombank.
 - DN tiềm năng: là DN chưa từng có quan hệ tín dụng với VCB **hoặc** đã từng có quan hệ tín dụng với VCB nhưng có thời gian gián đoạn trên 1 năm.
 - DN siêu nhỏ là những DN có tổ chức kinh doanh nhỏ, theo hình thức gia đình.
- Mô hình chấm điểm doanh nghiệp thông thường, tiềm năng và siêu nhỏ

Hình 01.1: Mô hình chấm điểm



➤ **Chi tiết bộ chỉ tiêu doanh nghiệp thông thường, tiềm năng và siêu nhỏ**

Bước 1: Xác định ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của khách hàng

Các doanh nghiệp thông thường, tiềm năng có quy mô lớn, vừa và nhỏ (có điểm quy mô từ 6 – 32 điểm; được chia thành 52 nhóm ngành kinh tế.

Các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ (điểm quy mô <6) được chia theo 5 ngành kinh tế chính tham chiếu đến bộ chỉ tiêu 52 ngành.

Bước 2: Xác định loại hình sở hữu của doanh nghiệp

Xác định Doanh nghiệp thuộc một trong các loại hình sở hữu sau:

- Doanh nghiệp Nhà nước.
- DN có vốn đầu tư nước ngoài, gồm 2 loại hình doanh nghiệp như sau:
 - Doanh nghiệp có vốn đầu tư của các nước thuộc khối OECD
 - Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài khác (ngoài các nước OECD)
- Doanh nghiệp khác, chia làm 2 loại hình doanh nghiệp như sau:
 - Công ty Cổ Phần Đại Chúng.
 - DN khác (trường hợp còn lại)

Bước 3: Xác định quy mô:

Điểm quy mô của doanh nghiệp được tính bằng tổng điểm 4 chỉ tiêu: Vốn chủ sở hữu, Số lượng lao động, Doanh thu thuần, Tổng tài sản..

Bảng 01.1 Xác định quy mô khách hàng DN hệ thống XHTD Vietcombank

Ngành	Mức điểm	Chỉ tiêu			
		Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	Lao động (người)	Doanh thu thuần (tỷ đồng)	Tổng tài sản (tỷ đồng)
	8	Trên 100	Trên 500	Trên 250	Trên 250
	7	Từ 70 – 100	Từ 425- 500	Từ 210 – 250	Từ 215 – 250
	6	Từ 50 – 70	Từ 350 – 425	Từ 170 – 210	Từ 180 – 215
	5	Từ 40 – 50	Từ 275 – 350	Từ 130 – 170	Từ 140 – 180
	4	Từ 30 – 40	Từ 200 – 275	Từ 90 – 130	Từ 105 – 140
	3	Từ 20 – 30	Từ 125 – 200	Từ 50 – 90	Từ 65 – 105
	2	Từ 10 – 20	Từ 50 – 125	Từ 10 – 50	Từ 30 – 65
	1	Dưới 10	Dưới 50	Dưới 10	Dưới 30

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Kết quả tính điểm quy mô xác định quy mô doanh nghiệp như sau:

- Từ 22 – 32 điểm: Quy mô lớn

- Từ 12 – 21 điểm: Quy mô trung bình
- Từ 6 – 11 điểm: Quy mô nhỏ
- <6 : quy mô siêu nhỏ

Bước 4: Chấm điểm chỉ tiêu tài chính

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản:
 - Khả năng thanh toán hiện hành
 - Khả năng thanh toán nhanh
 - Khả năng thanh toán tức thời (*không áp dụng với DN siêu nhỏ*)
- 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 (*không áp dụng với DN siêu nhỏ*).
- Nhóm chỉ tiêu đòn cân nợ:
 - Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản.
 - Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu (*không áp dụng với DN siêu nhỏ*).
- Nhóm chỉ tiêu thu nhập:
 - Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần (*không áp dụng với DN siêu nhỏ*).
 - 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 (*không áp dụng với DN siêu nhỏ*)

$\text{Tổng điểm tài chính} = \sum (\text{điểm từng chỉ tiêu tài chính}) \times (\text{trọng số chỉ tiêu đó})$
--

Bước 5: Chấm điểm chỉ tiêu phi tài chính:

- **Doanh nghiệp thông thường và tiềm năng**
 - **Nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng trả nợ của khách hàng**
 - Khả năng trả nợ gốc trung và dài hạn

- Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn đối với phần vốn vay trung, dài hạn đầu tư tài sản ngắn hạn
- Phân tích BCLCTT của năm tài chính gần nhất
- Nguồn trả nợ của khách hàng trong quý tới theo đánh giá của CBTD.
- **Nhóm chỉ tiêu phản ánh trình độ quản lý và môi trường nội bộ**
 - Năng lực của chủ sở hữu
 - Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp
 - Kinh nghiệm quản lý của người trực tiếp quản lý DN
 - Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN
 - Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý doanh nghiệp
 - Quan hệ của Ban lãnh đạo với các cơ quan chủ quản và các cấp, bộ ngành có liên quan
 - Tính năng động và nhạy bén của Ban lãnh đạo với sự thay đổi thị trường
 - Ghi chép sổ sách kế toán
 - Tổ chức phòng ban
 - Sự phân tách nhiệm vụ, quyền lực trong ban lãnh đạo doanh nghiệp
 - Thiết lập các quy trình hoạt động và quy trình kiểm soát nội bộ
 - Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD
 - Mục tiêu, kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp trong 3 năm tới
- **Nhóm chỉ tiêu phản ánh quan hệ với ngân hàng, bao gồm:**
 - Số lần cơ cấu lại nợ và chuyển nợ quá hạn tại VCB trong 12 tháng qua
 - Tỷ trọng nợ (nợ gốc) cơ cấu lại trên tổng dư nợ (gốc) tại Ngân hàng tại thời điểm đánh giá
 - Tình hình nợ quá hạn của dư nợ hiện tại tại Ngân hàng
 - Tỷ trọng nợ quá hạn thực tế (không bao gồm nợ cơ cấu trong hạn) / Tổng dư nợ tại thời điểm đánh giá tại Ngân hàng
 - Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh (nếu có)
 - Tình hình quan hệ đối với các cam kết ngoại bảng
 - Thiện chí trả nợ của khách hàng theo đánh giá của CBTD

- Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của Ngân hàng trong 12 tháng qua.
- Tỷ trọng số dư tiền gửi bình quân tại Ngân hàng/Dư nợ bình quân của DN tại Ngân hàng trong 12 tháng vừa qua
- Tỷ trọng doanh số chuyển qua VCB trong tổng doanh thu so với tỷ trọng dư nợ bình quân tại VCB trong tổng dư nợ bình quân của DN 12 tháng qua
- Tỷ trọng doanh số tiền về VCB so với doanh số phát vay trong 12 tháng qua
- Mức độ sử dụng các dịch vụ của Ngân hàng
- Thời gian quan hệ tín dụng với Ngân hàng
- Tình trạng nợ tại các Ngân hàng khác trong 12 tháng qua
- Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng theo quan điểm của CBTD
- Tình hình quan hệ tín dụng của nhóm khách hàng liên quan tại Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác
- **Nhóm chỉ tiêu phản ánh ảnh hưởng tới ngành, bao gồm:**
 - Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá
 - Khả năng gia nhập thị trường của các DN mới cùng lĩnh vực kinh doanh theo đánh giá của CBTD.
 - Tính ổn định của yếu tố đầu vào ảnh hưởng chính đến hoạt động của doanh nghiệp
 - Các chính sách của Chính phủ, Nhà nước
 - Đánh giá rủi ro gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN trong ngành do tác động của các yếu tố tự nhiên
 - Lợi thế của ngành về nguồn lực con người
- **Nhóm chỉ tiêu phản ánh các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của DN:**
 - Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp yếu tố đầu vào.
 - Sự phụ thuộc vào một số ít người khách hàng (thị trường đầu ra)
 - Mức độ ổn định của thị trường đầu ra

- Khả năng sản phẩm của DN bị đào thải bởi các sản phẩm khác
 - Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân năm của DN (3 năm gần đây).
 - ROE bình quân của doanh nghiệp trong 3 năm gần đây
 - Tốc độ tăng trưởng DT quý đánh giá so với quý cùng kỳ năm trước của DN
 - ROE ước tính dựa trên ROE lũy kế từ đầu năm đến thời điểm đánh giá của DN
 - Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành (tính từ thời điểm có sản phẩm ra thị trường)
 - Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp
 - Ảnh hưởng của tình hình chính trị và chính sách của các nước - thị trường xuất khẩu chính đối với sản phẩm của doanh nghiệp
 - Uy tín của doanh nghiệp trên thị trường
 - Mức độ bảo hiểm tài sản
 - Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự nội bộ đến hoạt động kinh doanh của DN trong 2 năm gần đây
 - Khả năng tiếp cận các nguồn vốn để tài trợ cho HĐKD của DN
 - Triển vọng phát triển của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD
 - Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp
 - Chiến lược Marketing của DN
 - Lợi thế của vị trí kinh doanh
- **Doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ**
 - **Trình độ Quản lý và điều hành doanh nghiệp**
 - Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp
 - Kinh nghiệm quản lý của người trực tiếp quản lý DN
 - Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN
 - Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN
 - Tính năng động và độ nhạy bén của BLĐ với sự thay đổi của thị trường
 - Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD

- **Quan hệ với Ngân hàng**
 - Thời gian quan hệ tín dụng với Ngân hàng
 - Lịch sử quan hệ đối với các cam kết ngoại bảng (thư tín dụng, bảo lãnh, các cam kết thanh toán khác...)
 - Thiệt chí trả nợ của khách hàng theo đánh giá của CBTD
 - Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của Ngân hàng trong 12 tháng qua
 - Mức độ sử dụng các dịch vụ của Ngân hàng
 - Số lượng ngân hàng mà DN có quan hệ tín dụng
 - Tình trạng nợ tại các Ngân hàng khác trong 12 tháng qua
 - Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng theo quan điểm của CBTD
 - Số lần cơ cấu lại nợ và chuyển nợ quá hạn tại Ngân hàng (bao gồm cả gốc và lãi) trong 12 tháng qua
 - Tỷ trọng nợ (nợ gốc) cơ cấu lại trên tổng dư nợ (gốc) tại Ngân hàng tại thời điểm đánh giá
 - Tình hình nợ quá hạn của dư nợ hiện tại tại Ngân hàng
 - Tỷ trọng nợ quá hạn thực tế (không bao gồm nợ cơ cấu trong hạn) / Tổng dư nợ tại thời điểm đánh giá tại Ngân hàng
 - Tỷ trọng doanh thu chuyển qua Ngân hàng trong tổng doanh thu (trong 12 tháng qua) so với tỷ trọng tài trợ vốn của Ngân hàng trong tổng số vốn được tài trợ của DN.
 - Tỷ trọng doanh số tiền về tài khoản tại VCB (không bao gồm số tiền giải ngân cho vay) so với doanh số cho vay tại VCB (trong 12 tháng)
- **Đánh giá ngành và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động của DN**
 - Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành
 - Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá
- **Đánh giá tình hình kinh doanh.**
 - Mức độ ổn định về địa điểm kinh doanh của DN
 - Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp yếu tố đầu vào

- Sự phụ thuộc vào một số ít người khách hàng (thị trường đầu ra)
- Mạng lưới thu mua sản phẩm
- Mạng lưới phân phối và tiêu thụ sản phẩm
- Đánh giá của CBTD về điều kiện máy móc, công cụ, thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính (TSCĐ, cơ sở vật chất)
- Uy tín của doanh nghiệp trên thị trường
- Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự nội bộ đến hoạt động kinh doanh của DN trong 2 năm gần đây
- Lợi thế so sánh (Đánh giá lợi thế của DN trong hoạt động kinh doanh).
- Chiến lược tiếp cận thị trường của DN
- Chênh lệch trong biến động giá sản phẩm trên thị trường so với biến động đầu vào trong 12 tháng vừa qua
- Khả năng sản phẩm của PAKD bị đào thải bởi các sản phẩm khác
- Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân năm của DN (3 năm gần đây).

Bảng 01.2 Tỷ trọng của nhóm chỉ tiêu phi tài chính theo loại hình DN

STT	Các nhóm chỉ tiêu	DNNN	DN có vốn đầu tư nước ngoài		DN khác	
			DN có vốn đầu tư của các nước thuộc khối OECD	DN có vốn đầu tư nước ngoài khác	CT cổ phần đại chúng	Doanh nghiệp khác
1	Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng	6%	7%	5%	6%	5%
2	Trình độ quản lý và môi trường nội bộ	15%	10%	13%	11%	15%
3	Quan hệ với ngân hàng	50%	50%	50%	50%	50%
4	Các nhân tố ảnh hưởng đến ngành	8%	8%	8%	8%	8%
5	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động DN	21%	25%	24%	25%	22%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Tổng điểm phi tài chính = \sum (điểm từng chỉ tiêu phi tài chính) x (trọng số chỉ tiêu đó) x (trọng số nhóm chỉ tiêu lớn)

Bước 6: Tổng hợp điểm, xếp loại khách hàng và phân loại nợ

- **Doanh nghiệp thông thường và tiềm năng**

Điểm của khách hàng = Điểm Tài chính x Tỷ trọng tài chính
+ Điểm phi tài chính x Tỷ trọng phi tài chính

Bảng 01.3 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm XHTD doanh nghiệp thông thường của Vietcombank

	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%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

- **Doanh nghiệp siêu nhỏ:**

Điểm của khách hàng = (Điểm Tài chính x Tỷ trọng tài chính)
+ (Điểm phi tài chính x Tỷ trọng phi tài chính x hệ số rủi ro)

Bảng 01.4 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm XHTD doanh nghiệp siêu nhỏ của Vietcombank

	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%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 01.5 Hệ số rủi ro doanh nghiệp siêu nhỏ của Vietcombank

Tiêu chí	Hệ số	
Lịch sử trả nợ của khách hàng (bao gồm cả gốc và lãi) trong 12 tháng qua. Nếu quá hạn nhỏ hơn hay bằng 10 ngày thì vẫn coi là trả nợ đúng hạn)	1	Luôn trả nợ đúng hạn
	0,98	Đã từng cơ cấu lại thời gian trả nợ trong vòng 12 tháng qua nhưng dư nợ hiện tại không có cơ cấu
	0,93	Đã từng bị chuyển nợ quá hạn trong vòng 12 tháng qua nhưng dư nợ hiện tại không có nợ quá hạn
	0,9	Đã từng cơ cấu lại thời gian trả nợ trong vòng 12 tháng qua nhưng dư nợ hiện tại có nợ cơ cấu
	0,8	Đã từng bị chuyển nợ quá hạn trong vòng 12 tháng qua và trong tổng dư nợ hiện tại có nợ quá hạn

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

➤ **Bộ chỉ tiêu chấm điểm doanh nghiệp mới thành lập**

Là doanh nghiệp mới thành lập hoặc đã hoạt động nhưng chưa có báo cáo tài chính đủ 2 năm kể từ khi có doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh; hoặc các đơn vị hành chính sự nghiệp có thu, không có báo cáo tài chính.

Thông tin phi tài chính sẽ bao gồm 4 nhóm chỉ tiêu sau:

- **Đánh giá rủi ro liên quan đến vận hành doanh nghiệp (9 chỉ tiêu)**
 - Năng lực, trình độ, kinh nghiệm của cổ đông/thành viên góp vốn vào doanh nghiệp liên quan đến dự án kinh doanh
 - Đánh giá về công tác xử lý chất thải và giảm thiểu mức độ ô nhiễm môi trường của doanh nghiệp
 - Đánh giá về công tác Phòng cháy chữa cháy, an ninh, an toàn lao động và an toàn vệ sinh thực phẩm
 - Mức độ bảo hiểm tài sản.
 - Tính hợp lý của các khoản chi tiêu của doanh nghiệp
 - Mạng lưới thu mua sản phẩm/NVL đầu vào
 - Quan hệ với các nhà cung cấp yếu tố đầu vào
 - Mạng lưới tiêu thụ sản phẩm
 - Quan hệ với các bên tiêu thụ sản phẩm.
- **Đánh giá khả năng suy giảm của phương án kinh doanh (8 chỉ tiêu)**
 - Tỷ lệ vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh.

- Khả năng tổ chức thực hiện và giám sát dự án/hd sxkd
 - Mức độ nghiên cứu khảo sát thị trường về sản phẩm đầu ra của phương án kinh doanh theo đánh giá của CBTD
 - Mức độ quan tâm của DN cho xây dựng thương hiệu và mạng lưới phân phối theo đánh giá của CBTD
 - Khả năng sinh lời của phương án kinh doanh/dự án tại thời điểm hiện tại khi sản lượng tiêu thụ dự kiến thay đổi
 - Khả năng sinh lời của phương án kinh doanh/dự án tại thời điểm hiện tại khi giá tiêu thụ dự kiến thay đổi.
 - Lợi thế vị trí kinh doanh so với các doanh nghiệp khác trong ngành
 - Đánh giá về điều kiện máy móc thiết bị tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp
- **Đánh giá rủi ro từ thị trường (12 chỉ tiêu)**
 - Thị hiếu của khách hàng về loại sản phẩm/dịch vụ DN cung cấp
 - Khả năng cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ của DN
 - Khả năng sản phẩm của DN bị thay thế bởi các "sản phẩm thay thế"
 - Vòng đời của sản phẩm/ dịch vụ của DN tại thời điểm đánh giá.
 - Biến động giá sản phẩm của phương án kinh doanh trên thị trường trong 12 tháng vừa qua.
 - Biên độ biến động giá cả của nguyên vật liệu, sản phẩm đầu vào trong 12 tháng vừa qua
 - Dự kiến biến động giá cả thị trường trong kỳ kinh doanh sắp tới
 - Tình trạng nguồn cung cầu của thị trường lao động
 - Ảnh hưởng của chính trị và chính sách của nhà nước đối với DN
 - Biến động của tỷ giá hối đoái
 - Biến động của lãi suất
 - Giai đoạn phát triển của nền kinh tế tại thời điểm đánh giá
 - **Đánh giá rủi ro từ yếu tố tài chính (6 chỉ tiêu)**
 - Khả năng trả nợ gốc trong năm tới

- Số lượng các TCTD khác VCB mà DN có quan hệ thời điểm đánh giá
- Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của CBTD trong quý tới.
- Mục tiêu, kế hoạch KD của doanh nghiệp từ 1 đến 3 năm tới
- Tỷ trọng doanh số chuyên qua VCB trong tổng doanh thu (trong 12 tháng qua) so với tỷ trọng dư nợ bình quân tại VCB trong tổng dư nợ bình quân của DN (trong 12 tháng qua)
- Tỷ trọng doanh số tiền về tài khoản tại VCB so với doanh số cho vay.

Điểm khách hàng = Tổng điểm phi tài chính x hệ số rủi ro 1 x hệ số rủi ro 2

Bảng 01.6 Hệ số rủi ro chấm điểm XHTD DN mới thành lập của Vietcombank

Hệ số rủi ro		Cách tính
1	Lý lịch tư pháp của các lãnh đạo cấp cao của DN (Chủ tịch HĐQT/HĐTV, Trưởng Ban Kiểm soát và TGD/GĐ)	100% : Lý lịch tư pháp tốt, chưa từng có tiền án tiền sự 60%: Đã từng có tiền án tiền sự 40%: Đang là đối tượng nghi vấn pháp luật 20%: Đang bị truy tố
2	Các sự kiện bất thường có ảnh hưởng đến tính khả thi của phương án	100%: Tính khả thi của phương án chưa bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất thường nào hoặc chưa có sự kiện bất thường nào 60%: Tính khả thi của phương án đang bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất thường 20%: Phương án kinh doanh hoàn toàn không khả thi do ảnh hưởng của sự kiện bất thường

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

➤ **Hệ thống XHTD khách hàng định chế tài chính:**

Hệ thống XHTD định chế tài chính gồm 3 nhóm khách hàng như sau:

- Ngân hàng thương mại và Công ty Cho thuê tài chính
- Công ty tài chính
- Công ty Chứng khoán

Các bước thực hiện:

Bước 1: Chấm điểm chỉ tiêu tài chính:

- Đối với nhóm Ngân hàng thương mại và Cty CTTC, Công ty tài chính gồm:
 - **Nhóm chỉ tiêu bảo đảm an toàn vốn**
 - Hệ số an toàn vốn (CAR)
 - Vốn cấp 1/ Tổng tài sản có rủi ro quy đổi

- Vốn chủ sở hữu/Tổng nợ
- **Nhóm chỉ tiêu chất lượng tài sản**
 - Nợ xấu/ Tổng dư nợ tín dụng
 - Quỹ dự phòng rủi ro tín dụng/ Tổng nợ xấu
- **Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh khoản**
 - Tài sản thanh khoản/ Tổng tài sản
 - Tài sản thanh khoản/ Tổng vốn huy động
 - Tổng dư nợ ròng/ Tổng vốn huy động
- **Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời**
 - Lợi nhuận thuần/ Vốn chủ sở hữu (ROE)
 - Lợi nhuận thuần/ Tổng tài sản (ROA)
 - Thu nhập lãi cận biên (NIM)
 - Chi phí hoạt động/ Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh

- Đối với nhóm khách hàng là công ty chứng khoán bao gồm:

- **Nhóm chỉ tiêu bảo đảm an toàn vốn**
 - Vốn chủ sở hữu / Tổng tài sản
 - Vốn khả dụng / Tổng vốn nợ điều chỉnh
- **Nhóm chỉ tiêu chất lượng tài sản**
 - Dự phòng giảm giá chứng khoán tự doanh và chứng khoán dài hạn/ Tổng giá trị chứng khoán tự doanh và chứng khoán dài hạn
- **Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh khoản**
 - Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn/ Nợ ngắn hạn
 - Tiền mặt và tài sản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn
- **Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời**
 - Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)
 - Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân (ROA)
 - Lợi nhuận gộp/ Doanh thu từ hoạt động kinh doanh CK và thu lãi đầu tư
 - Thu nhập phí dịch vụ/ Tổng thu nhập hoạt động ròng

- Thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán/ Tổng giá trị chứng khoán bình quân

Bước 2: Chấm điểm chỉ tiêu phi tài chính

▪ **Các yếu tố môi trường**

- Mức xếp hạng rủi ro quốc gia
- Mức độ đầy đủ và tiên tiến của hệ thống luật pháp, bao gồm hệ thống kiểm soát quốc gia về rủi ro tài chính
- Mức độ phát triển thị trường tài chính (*Nhóm công ty tài chính và cho thuê tài chính không chấm điểm chỉ tiêu này*)

▪ **Quản lý và quản trị nội bộ**

- Mức độ rõ ràng, đầy đủ, hợp lý và hiệu quả của mô hình cơ cấu tổ chức
- Mức độ đầy đủ, độc lập và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ
- Mức độ đầy đủ, độc lập, hợp lý và hiệu quả của hệ thống quản lý rủi ro
- Mức độ hiện đại, hiệu quả, an toàn và bảo mật của hệ thống công nghệ thông tin
- Mức độ ổn định, hợp lý và hiệu quả của môi trường, chiến lược và chính sách nhân sự

▪ **Vị thế cạnh tranh và khả năng duy trì năng lực kinh doanh**

- Thương hiệu
- Thị phần tín dụng trong thị trường hoạt động chính (Đối với nhóm công ty chứng khoán là chỉ tiêu: Thị phần môi giới trong thị trường hoạt động chính).
- Thị phần huy động tiền gửi trong thị trường hoạt động chính (*Nhóm công ty chứng khoán không chấm điểm chỉ tiêu này*).
- Mức độ đa dạng của danh mục sản phẩm/ dịch vụ.
- Mức độ đa dạng của đối tượng khách hàng (về quy mô, ngành nghề hoạt động, hình thức sở hữu ..) (*Nhóm công ty chứng khoán không chấm điểm chỉ tiêu này*)
- Phạm vi hoạt động

- Sự hiện diện, tính hợp lý và tính khả thi của tầm nhìn và chiến lược KD
- **Các hỗ trợ tài chính và kỹ thuật từ bên ngoài**
 - Khả năng nhận được các hỗ trợ tài chính, kỹ thuật đầy đủ và kịp thời từ bên ngoài (tổ chức có ảnh hưởng đáng kể, các bên liên quan hoặc các thể chế khác nếu có)
- **Tổng hợp điểm và xếp hạng định chế tài chính:**

$$\text{Tổng hợp điểm} = \text{Điểm các chỉ tiêu tài chính} \times \text{tỷ trọng phần chỉ tiêu tài chính} + \text{điểm các chỉ tiêu phi tài chính} \times \text{tỷ trọng chỉ tiêu phi tài chính}$$

Bảng 01.7 Trọng số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính chấm điểm XHTD định chế tài chính của Vietcombank

	Thông tin tài chính không được kiểm toán	Thông tin tài chính được kiểm toán
Phần chỉ tiêu tài chính	40%	50%
Phần chỉ tiêu phi tài chính	50%	50%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

➤ **Hệ thống XHTD khách hàng thể nhân**

Đối tượng khách hàng của hệ thống xếp hạng khách hàng thể nhân bao gồm: *khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh.*

❖ **Hệ thống XHTD khách hàng cá nhân**

Hệ thống XHTD khách hàng cá nhân chấm điểm dựa trên 2 nhóm chỉ tiêu chính:

- **Thông tin về nhân thân (gồm 5 chỉ tiêu)**
 - Tuổi
 - Trình độ học vấn
 - Tình trạng sở hữu nhà
 - Tình trạng hôn nhân
 - Số người trực tiếp phụ thuộc về kinh tế vào người vay
- **Khả năng trả nợ của khách hàng (gồm 7 chỉ tiêu)**
 - Loại hình cơ quan đang công tác
 - Thời gian làm trong lĩnh vực chuyên môn hiện tại

- Tính chất của công việc hiện tại
- Hình thức thanh toán lương hoặc thu nhập khác
- Hình thức hợp đồng lao động
- Tổng thu nhập hàng tháng của người vay và người đồng trả nợ
- Tình hình trả nợ gốc và lãi với các tổ chức tín dụng khác trong 12 tháng qua (từ thời điểm đánh giá)

• **Tổng hợp điểm và xếp hạng khách hàng:**

Điểm khách hàng = Tổng điểm từng chỉ tiêu nhỏ x tỷ trọng chỉ tiêu

❖ **Hệ thống XHTD hộ kinh doanh**

Hệ thống XHTD hộ kinh doanh chấm điểm theo 2 nhóm chỉ tiêu chính:

▪ **Thông tin về chủ hộ kinh doanh (gồm 6 chỉ tiêu)**

- Tuổi
- Lý lịch tư pháp của chủ hộ
- Trình độ học vấn của chủ hộ
- Tình trạng hôn nhân
- Thời gian lưu trú trên địa bàn hiện tại
- Tình trạng sở hữu nhà

▪ **Hoạt động kinh doanh (gồm 7 chỉ tiêu)**

- Thâm niên hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực hiện tại
- Quyền sở hữu đối với địa điểm kinh doanh
- Triển vọng phát triển của ngành mà HKD đang hoạt động
- Quan hệ với các nhà cung cấp yếu tố đầu vào
- Quan hệ với các đối tác mua hàng
- Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình năm của HKD (2 năm)
- Tình trạng dư nợ tại các TCTD trong 12 tháng qua

Điểm khách hàng = Tổng điểm từng chỉ tiêu nhỏ x tỷ trọng chỉ tiêu

TÀI LIỆU THAM KHẢO



- PGS.TS. Trần Huy Hoàng (2007), *Quản trị ngân hàng*, Nhà xuất bản lao động xã hội.
- TS. Trần Đắc Sinh (2002), *Định mức tín nhiệm tại Việt Nam*, Nhà xuất bản TP. HCM
- Nguyễn Trọng Hòa (2010), *Xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp Việt nam trong nền kinh tế chuyển đổi*.
- Tài liệu nội bộ về hoạt động tín dụng của Vietcombank.
- Tạp chí chuyên ngành của Vietcombank.
- Tài liệu nội bộ về xếp hạng tín dụng của BIDV.
- Tài liệu nội bộ về xếp hạng tín dụng của VIB.
- Tài liệu nội bộ về xếp hạng tín dụng của ACB.
- Trang <http://rating.com.vn>.
- Trang thông tin Ngân hàng Nhà Nước Việt nam <http://www.sbv.gov.vn>
- Trang thông tin Tạp chí kiểm toán Việt nam <http://kiemtoan.com.vn>.
- Báo cáo thường niên, Báo cáo tài chính các năm 2006 – 2010 của Vietcombank
- Altman, 2003. *The use of Credit scoring Models and the Importance of a CreditCulture*. New York University.