

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN PHÚC THẾ ĐỨC

HOÀN THIỆN HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM XẾP LOẠI
KHÁCH HÀNG NHẪM GIẢM THIỂU RỦI RO
TÍN DỤNG TẠI HỆ THỐNG NGÂN HÀNG
ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – NĂM 2008

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU

1.	Tính thiết thực của đề tài	1
2.	Mục tiêu của đề tài	2
3.	Phương pháp thực hiện đề tài	2
4.	Đối tượng và phạm vi thực hiện của đề tài	3
5.	Kết cấu và nội dung của đề tài	3

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI – RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG THÔNG QUA HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG

1.1	Tổng quan về Ngân hàng thương mại	4
1.1.1.	Khái niệm về Ngân hàng thương mại	4
1.1.2.	Một số hoạt động chính của Ngân hàng thương mại	4
1.2	Rủi ro tín dụng ngân hàng	7
1.2.1	Khái niệm về rủi ro và rủi ro trong hoạt động Ngân hàng	7
1.2.2	Rủi ro tín dụng	8
1.2.3	Biện pháp phổ biến để quản lý rủi ro tín dụng tại Việt Nam	10
1.3	Quản trị rủi ro tín dụng bằng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng	11
1.3.1	Tổng quan về hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng	12
1.3.1.1	Khái niệm về hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng	12
1.3.1.2	Vai trò của hệ thống chấm điểm định hạng	12
1.3.1.3	Lợi ích của việc sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ	13
1.3.1.4	Các yêu cầu cơ bản cho hệ thống chấm điểm xếp hạng	16
a.	Xác lập được mô hình xếp hạng khoa học	16
b.	Có quy trình xếp hạng và kiểm tra lại kết quả xếp hạng	17
c.	Thông tin nhập liệu bao gồm cả định lượng và định tính	18
d.	Thông tin cuối cùng về kết quả định hạng	19

1.3.2	Nhận xét chung về hệ thống chấm điểm xếp hạng	20
-------	-----------------------------------------------	----

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ CỦA NHĐT&PTVN

2.1	Sơ lược về Ngân hàng Đầu Tư và Phát triển Việt Nam	23
2.2	Thực trạng hoạt động tín dụng của NHĐT&PT giai đoạn 2001-06/2007	23
2.2.1	Tình hình kinh tế xã hội trong giai đoạn 2001-2007	23
2.2.2	Tình hình hoạt động của NHĐT&PTVN giai đoạn 2001-06/2007	25
2.2.2.1	Về tổng tài sản	25
2.2.2.2	Về vốn chủ sở hữu	26
2.2.2.3	Về huy động vốn	27
2.2.2.4	Về hoạt động tín dụng	28
2.2.2.5	Về kết quả kinh doanh	29
2.2.3	Thực trạng tín dụng và QLTD tại NHĐT&PTVN từ 2003-2006	30
2.2.3.1	Thực trạng tín dụng	30
2.2.3.2	Thực trạng Quản lý tín dụng	32
2.2.3.3	Một số hạn chế về hoạt động tín dụng và QLTD của BIDV	36
2.3	Thực trạng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng của BIDV	37
2.3.1	Căn cứ xây dựng và xếp hạng của hệ thống	37
2.3.1.1	Căn cứ xây dựng	37
2.3.1.2	Căn cứ xếp hạng	38
2.3.2	Phương pháp xếp hạng	38
2.3.3	Rà soát chỉnh sửa Hệ thống xếp hạng tín dụng	41
2.3.4	Vận hành hệ thống chấm điểm xếp hạng	41
2.3.4.1	Hệ thống chấm điểm khách hàng cá nhân và tổ chức tín dụng	42
a.	Hệ thống xếp hạng khách hàng là cá nhân	42
b.	Hệ thống xếp hạng khách hàng là tổ chức tín dụng	45
2.3.4.2	Hệ thống xếp hạng khách hàng là tổ chức kinh tế	50
2.3.4.3	Tổ chức vận hành hệ thống chấm điểm xếp hạng	56
2.3.5	Nhận xét về hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV	57
2.3.5.1	Những tác động tích cực trong hoạt động tín dụng.	57

2.3.5.2 Những hạn chế của hệ thống chấm điểm xếp hạng	58
-------------------------------------------------------	----

CHƯƠNG 3

HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ NHẪM GIẢM THIỂU RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

3.1 Định hướng chiến lược hoạt động – phát triển của BIDV đến năm 2010	63
3.2 Một số giải pháp hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV	68
3.2.1 Giải pháp về phía NHĐT&PTVN	68
3.2.2.1 Kiện toàn đối với nguồn số liệu để phân tích đánh giá	68
3.2.2.2 Hoàn thiện hệ thống các chỉ tiêu để đánh giá xếp hạng	70
3.2.2.3 Hoàn thiện chức năng là công cụ quản lý tín dụng	72
3.2.2.4 Hoàn thiện các vấn đề liên quan đến nguồn nhân lực và tài liệu hướng dẫn xác định điểm khách hàng	75
3.2.2 Kiến nghị Ngân hàng nhà nước, Các cơ quan quản lý.	77
3.2.2.1 Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước	77
a. Hướng các NHTM hoạt động theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế	77
b. Kiện toàn hệ thống xử lý và cung cấp thông tin tín dụng CIC	79
3.2.2.2 Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước	80
a. Hoàn thiện văn bản chế độ	80
b. Quy định Báo cáo tài chính doanh nghiệp phải được kiểm toán	81
c. Tăng cường kiểm tra giám sát việc thực hiện nghiêm túc các chế độ báo cáo tài chính	82
KẾT LUẬN	85
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

PHỤ LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

- BIDV : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam;
- BIDV TW : Hội sở chính của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam;
- CBTD : Cán bộ tín dụng
- CIC : Trung tâm thông tin tín dụng thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;
- CSH : Chủ sở hữu;
- DN : Doanh nghiệp;
- DNNN : Doanh nghiệp nhà nước;
- DPRR : Dự phòng rủi ro;
- KH : Khách hàng;
- NHĐT & PTVN : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam;
- NHNN (hay NHNNVN) : Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam;
- NHTM : Ngân hàng Thương mại;
- QLTD : Quản lý tín dụng;
- SXKD : Sản xuất kinh doanh;
- TCTD : Tổ chức tín dụng

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại là một trong những hoạt động kinh doanh chính mang lại thu nhập chủ yếu cho các ngân hàng đặc biệt là các NHTM Việt Nam nói chung và Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam (NHĐT&PTVN; BIDV) nói riêng. Tuy vậy, cùng với việc đem lại thu nhập đáng kể cho ngân hàng thì lĩnh vực tín dụng cũng chứa đựng nhiều rủi ro. Hậu quả của rủi ro tín dụng thường gây ra những ảnh hưởng xấu đối với ngân hàng: tăng thêm chi phí ngân hàng, giảm thu nhập, làm xấu đi tình hình tài chính và uy tín của ngân hàng; nếu rủi ro ở mức độ lớn sẽ làm phát sinh những rủi ro mới như rủi ro mất khả năng thanh toán có thể làm cho ngân hàng đến bờ vực phá sản, hoặc tạo nên hiệu ứng dây chuyền bất lợi trong lĩnh vực Ngân hàng

Rủi ro trong hoạt động tín dụng là không thể tránh khỏi, nó tồn tại khách quan cùng với sự tồn tại của hoạt động tín dụng và xảy ra do các nguyên nhân chủ quan cũng như khách quan. Vì vậy, mỗi ngân hàng cần phải xây dựng cho mình một chính sách quản trị rủi ro tín dụng nhằm hạn chế đến mức thấp nhất những tổn thất có thể xảy ra.

Trong những năm qua, hoạt động tín dụng của NHĐT&PTVN đạt được những thành tựu không nhỏ đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước. NHĐT&PTVN đã quan tâm hơn tới việc kiểm soát tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, tập trung vào tính hiệu quả của các hoạt động tín dụng, quy trình tín dụng được thực hiện ngày càng gần hơn với các chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trong tổng dư nợ của NHĐT&PTVN đang còn cao hơn nhiều so với chuẩn mực của các ngân hàng khu vực và thế giới. Hệ thống thông tin tín dụng của NHĐT&PTVN vẫn còn yếu, thông tin về khách hàng không được lưu trữ đầy đủ và kịp thời. Việc phân tích đánh giá khách hàng còn nhiều bất cập, chưa hỗ trợ hiệu

quả cho việc ra quyết định cho vay và thu hồi nợ vay. Nguyên nhân của tình trạng này là do công tác quản trị rủi ro tín dụng còn chưa được thực hiện tốt : rủi ro tín dụng chưa được xác định, đo lường, đánh giá và kiểm soát một cách chặt chẽ, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và yêu cầu hội nhập.

Để đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả và bền vững, dần hội nhập với quy trình giám sát, quản lý theo các chuẩn mực quốc tế NHĐT&PTVN đã xây dựng và áp dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, cụ thể là hệ thống đánh giá xếp hạng khách hàng vay vốn. Tuy nhiên, hệ thống xếp hạng này vẫn còn tồn tại ít nhiều khiếm khuyết cần phải được bổ sung chỉnh sửa để có thể đáp ứng được yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng trong điều kiện hiện nay cũng như trong tương lai.

Xuất phát từ các yêu cầu trên, luận văn đã đi vào nghiên cứu đề tài “HOÀN THIỆN HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM XẾP LOẠI KHÁCH HÀNG NHẪM GIẢM THIỂU RỦI RO TÍN DỤNG TẠI HỆ THỐNG NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM”.

2. Mục tiêu của đề tài.

Mục tiêu của đề tài tập trung vào các nội dung:

- Nghiên cứu lý thuyết về tín dụng ngân hàng, rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng thông qua hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.
- Phân tích thực trạng tín dụng của NHĐT&PTVN và hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đang áp dụng tại hệ thống NHĐT&PTVN.
- Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại NHĐT&PTVN.

3. Phương pháp thực hiện đề tài.

Luận văn được thực hiện trên cơ sở phương pháp phân tích định tính và phân tích định lượng, trong đó chủ yếu dùng phương pháp định tính để nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn của hoạt động tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng thông qua hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ . Từ đó đề xuất các biện pháp - giải pháp, các kiến nghị và điều kiện để thực hiện giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng

tại hệ thống NHĐT & PTVN.

4. Đối tượng và phạm vi thực hiện của đề tài.

- Đối tượng của đề tài : thực trạng hoạt động tín dụng và hệ thống xếp hạng tín dụng mà NHĐT&PTVN hiện đang áp dụng.

- Phạm vi thực hiện của đề tài : nghiên cứu trong phạm vi toàn bộ hệ thống NHĐT&PTVN trên cơ sở số liệu báo cáo từ năm 2002 đến tháng 6/2007 (trong đó tập trung phân tích số liệu từ 2003 đến năm 2006).

5. Kết cấu và nội dung của đề tài.

Kết cấu đề tài bao gồm các nội dung sau :

Phần mở đầu.

Chương 1: Tổng quan về Ngân hàng Thương mại, rủi ro tín dụng ngân hàng và quản trị rủi ro tín dụng thông qua hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng.

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng và hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ của NHĐT&PTVN.

Chương 3: Hoàn thiện hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng tại NHĐT&PTVN.

Kiến nghị và kết luận.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI – RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG THÔNG QUA HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG

1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại.

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại.

Ngân hàng là một trong những ngành có lịch sử hoạt động lâu đời trên thế giới, cho đến nay hoạt động Ngân hàng luôn giữ được vị trí quan trọng trong hầu hết các hoạt động của nền kinh tế xã hội. *“Ngân hàng là loại hình tổ chức được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan”¹.*

“Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán”².

Như vậy, có thể khái quát Ngân hàng là một loại định chế tài chính trung gian mà qua đó các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội được tập trung lại và chính các nguồn vốn này sẽ được sử dụng nhằm hỗ trợ tài chính cho các thành phần kinh tế trong xã hội với mức lãi suất cao hơn. Ngoài ra, thông qua hoạt động của mình các ngân hàng còn cung cấp các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng đa dạng phù hợp nhu cầu của các thành phần kinh tế trong xã hội, từ đó tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

1.1.2. Một số hoạt động chính của Ngân hàng thương mại.

Hoạt động huy động vốn: Ngân hàng với vai trò là người đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn trong toàn xã hội, sau đó sử dụng để cung cấp tín dụng cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh, tiêu dùng. Hoạt

1. Luật các Tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997, Điều 20 mục 2.

2. Luật Ngân hàng Nhà Nước ngày 12 tháng 12 năm 1999, Điều 9 mục 3.

Nguồn vốn huy động gồm

có:

- Tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng (còn được gọi là tiền gửi giao dịch, tiền gửi thanh toán);
- Tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức và cá nhân;
- Tiền gửi tiết kiệm của dân cư;
- Nguồn vốn huy động qua phát hành kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi ...

Hoạt động thanh toán quốc tế: tài trợ, hỗ trợ khách hàng khi tham gia quá trình mua bán với các đối tác nước ngoài bằng việc cung ứng các dịch vụ thanh toán quốc tế, cam kết, bảo lãnh của ngân hàng để có thể mua hàng trả chậm từ bạn hàng nước ngoài dưới các hình thức thanh toán DP, DA, L/C... Thông qua việc tham gia này, các ngân hàng cũng thu được các loại phí từ khách hàng và nâng cao uy tín của mình đối với các đối tác nước ngoài.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh nguồn vốn: hoạt động kinh doanh ngoại tệ là hoạt động mua bán các loại ngoại tệ nhằm phục vụ cho mục tiêu thu lợi nhuận từ sự chênh lệch, biến động giá cả của các loại ngoại tệ; hoạt động này cũng nhằm mục tiêu phục vụ cho nhu cầu mua bán các loại ngoại tệ của khách hàng để thanh toán nước ngoài hoặc chuyển đổi ngoại tệ thu được thành nội tệ để mua nguyên nhiên vật liệu trong nước.

Hoạt động kinh doanh chênh lệch lãi suất của các nguồn vốn là các hoạt động liên quan đến mua và bán hoặc làm đầu mối tìm kiếm và giao lại cho các định chế tài chính khác các nguồn vốn để hưởng chênh lệch lãi suất có lợi. Hoạt động này ngày càng được các ngân hàng quan tâm vì nó mang lại lợi nhuận rất lớn nếu ngân hàng có biện pháp, nguyên tắc an toàn chuẩn mực trong việc quản lý loại hoạt động kinh doanh này.

Hoạt động bảo lãnh : là một hình thức cấp tín dụng cho khách hàng được thực hiện thông qua các cam kết của ngân hàng bằng văn bản về việc sẵn sàng thực hiện

Hoạt động chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá : Nghiệp vụ này mang lại tiện ích cho khách hàng gửi tiền tiết kiệm, hoặc người đang nắm giữ trái phiếu, kỳ phiếu, thương phiếu và các loại chứng chỉ tiền gửi khác,...bằng cách ngân hàng cho vay chiết khấu các giấy tờ có giá để đáp ứng ngay nhu cầu vốn cho khách hàng.

Hoạt động cung cấp dịch vụ : như cho thuê két sắt, dịch vụ thẻ ATM, thanh toán lương tự động, dịch vụ thanh toán trong nước; dịch vụ chi trả kiều hối; dịch vụ chuyên tiền; dịch vụ quản lý ngân quỹ; dịch vụ tư vấn tài chính, tư vấn đầu tư; dịch vụ ủy thác;...

Hoạt động đầu tư: trong nghiệp vụ này các ngân hàng kinh doanh thu lợi nhuận bằng cách:

- Góp vốn vào các doanh nghiệp: ngân hàng sẽ dùng nguồn vốn của mình trực tiếp góp vốn vào các doanh nghiệp và cùng tham gia điều hành sản xuất kinh doanh cùng doanh nghiệp.

- Mua cổ phiếu của các công ty cổ phần : Hiện nay hoạt động này của các ngân hàng phát triển càng ngày càng mạnh mẽ, tạo điều kiện cho các ngân hàng thâm nhập ngày càng sâu rộng vào các ngành nghề, các lĩnh vực kinh doanh khác.

- Mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu công ty,...

Các hoạt động tài chính của ngân hàng hiện đại:Homebanking, SMS banking, Phone banking, E-bankinh, E- L/C....

Hoạt động cho vay: thường được gọi là cấp tín dụng; là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất, ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh, sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại, là một nghiệp vụ quản lý tài sản Có của ngân hàng. Mục đích hoạt động này là cung cấp nguồn hỗ trợ tài chính cho các thành phần trong nền kinh tế. Nhờ hoạt động này mà các khách hàng của ngân hàng có thể thoả mãn nhu cầu tiêu dùng của mình, chuyển các ý tưởng kinh doanh thành hiện thực,

Tuy nhiên, hoạt động cấp tín dụng cũng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nhất cho ngân hàng khi mà ngân hàng phải giao quyền sử dụng hàng hoá đặc biệt của mình (là tiền) cho khách hàng sử dụng. Mặc dù trong hoạt động cấp tín dụng các ngân hàng thương mại đều có các quy định về thẩm định và đánh giá khách hàng nhưng rủi ro vẫn có thể xảy ra do các đánh giá sai lầm của ngân hàng về khách hàng hoặc do các biến động của nền kinh tế hoặc do cán bộ ngân hàng có tiêu cực trong hoạt động cấp tín dụng...

1.2. Rủi ro tín dụng ngân hàng.

1.2.1. Khái niệm về rủi ro và rủi ro trong hoạt động Ngân hàng.

Rủi ro là một sự không chắc chắn hay một tình trạng bất ổn. Tuy nhiên, không phải sự không chắc chắn nào cũng là rủi ro, chỉ có những tình trạng không chắc chắn nào có thể ước đoán được xác suất xảy ra mới được xem là rủi ro. Những tình trạng không chắc chắn nào chưa từng xảy ra và không thể ước đoán được xác suất xảy ra được xem là sự bất trắc chứ không phải rủi ro.³

Từ khái niệm về rủi ro như trên có thể hiểu rằng rủi ro trong hoạt động bao gồm các biến cố ngẫu nhiên xảy ra ngoài sự mong đợi có thể tác động không tốt đến hoạt động của một tổ chức. Trong hoạt động ngân hàng, rủi ro là vấn đề tất yếu không thể loại trừ, nó gắn liền với hoạt động kinh doanh bất kể mọi biện pháp phòng chống ngăn ngừa từ Luật pháp, các quy định, hệ thống thanh tra, kiểm tra, bảo hiểm,...Xác định được rủi ro và nắm được bản chất của nó trong hoạt động Ngân hàng sẽ tạo điều kiện thuận lợi trong việc đưa ra những biện pháp hoặc đề xuất hướng giải quyết nhằm ngăn chặn, hạn chế các tổn thất trong hoạt động cho

³ Phạm Linh – Luận văn thạc sĩ kinh tế “ Nâng cao chất lượng của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam” – năm 2005

Một Ngân hàng trong quá trình hoạt động thường đối mặt với các rủi ro chủ yếu sau :

Rủi ro thanh khoản : là loại rủi ro xuất hiện trong trường hợp ngân hàng thiếu khả năng chi trả hoặc không chuyển đổi kịp các loại tài sản ra tiền theo yêu cầu của các hợp đồng thanh toán. Tình trạng thiếu hụt thanh khoản ở mức độ lớn là một trong những nguyên nhân đưa đến phá sản một ngân hàng.

Rủi ro lãi suất : là loại rủi ro do sự biến động của lãi suất. Loại rủi ro này phát sinh trong quá trình quan hệ tín dụng của tổ chức tín dụng. Theo đó tổ chức tín dụng có những khoản đi vay hoặc cho vay theo lãi suất thả nổi. Nếu ngân hàng đi vay theo lãi suất thả nổi, khi lãi suất thị trường tăng khiến chi phí trả lãi của ngân hàng tăng theo. Ngược lại, nếu ngân hàng cho vay theo lãi suất thả nổi, khi lãi suất thị trường xuống thấp khiến thu nhập lãi cho vay của ngân hàng giảm. Rủi ro lãi suất đặc biệt quan trọng khi ngân hàng huy động vốn thông qua phát hành trái phiếu, hoặc đầu tư tài chính khá lớn và theo lãi suất thị trường.

Rủi ro tỷ giá : là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Rủi ro tỷ giá có thể phát sinh trong nhiều hoạt động khác nhau của ngân hàng. Nhưng nhìn chung bất cứ hoạt động nào mà ngân hàng thu (inflows) phát sinh bằng một đồng tiền trong khi ngân hàng chi (outflows) phát sinh bằng một đồng tiền khác đều chứa đựng nguy cơ rủi ro tỷ giá.

Rủi ro tín dụng : (được trình bày cụ thể ngay dưới đây)

1.2.2. Rủi ro tín dụng.

Rủi ro tín dụng (credit risk) là loại rủi ro phát sinh do khách hàng không còn khả năng chi trả. Trong hoạt động của các công ty, rủi ro tín dụng phát sinh khi công ty bán chịu hàng hóa và khách hàng mua chịu không có khả năng trả nợ.

Tại quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng thì :
 “*Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của TCTD*”

Rủi ro tín dụng có tính tất yếu, nó luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Đặc điểm này xuất phát từ sự bất cân xứng về thông tin giữa ngân hàng thương mại (người cho vay) và khách hàng (người đi vay); nó phát sinh trong quá trình cho vay của Ngân hàng . Biểu hiện cụ thể của rủi ro tín dụng là :

- Khách hàng không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ.
- Khách hàng trả nợ không đầy đủ.
- Khách hàng trả nợ không đúng hạn.

Rủi ro tín dụng có tính đa dạng và phức tạp biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của rủi ro tín dụng . Rủi ro tín dụng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay, mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng thương mại như bảo lãnh, cam kết tài trợ thương mại, cho vay ở thị trường liên ngân hàng, đồng tài trợ, tín dụng thuê mua...

Trong hoạt động tín dụng, khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ cho vay thì đó mới chỉ là một giao dịch chưa hoàn thành. Giao dịch tín dụng chỉ được xem là hoàn thành khi nào ngân hàng thu hồi về được khoản cho vay cả gốc và lãi. Thế nhưng, khi thực hiện giao dịch tín dụng thì ngân hàng không biết chắc được giao dịch đó có hoàn thành hay không, nó có khả năng hoàn thành cũng có khả năng không hoàn thành. Do đó rủi ro tín dụng thể hiện ở khả năng hay xác suất hoàn thành giao dịch tín dụng đó.

Tùy thuộc vào góc độ xem xét, phân tích ... mà rủi ro tín dụng có nguồn gốc phát sinh khác nhau. Nếu xét dưới góc độ phát sinh từ phía khách hàng và Ngân hàng thì rủi ro tín dụng có thể phát sinh do những nguyên nhân khách quan hoặc chủ quan sau :

Về phía khách hàng.

Nguyên nhân chủ quan có thể do trình độ quản lý của khách hàng yếu kém

⁴ . Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN do Ngân hàng nhà nước ban hành ngày 22/04/2005, Điều 2 mục 1 .

Về phía ngân hàng.

Nguyên nhân chủ quan dẫn đến rủi ro tín dụng có thể xuất phát từ quá trình phân tích và thẩm định tín dụng không kỹ lưỡng dẫn đến những sai lầm trong quyết định cho vay. Mặt khác, cũng có thể quyết định cho vay đúng đắn nhưng do thiếu kiểm tra kiểm soát sau khi cho vay dẫn đến khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích nhưng ngân hàng vẫn không phát hiện để ngăn chặn kịp thời.

Dù là nguyên nhân từ phía khách hàng hay từ phía ngân hàng, nguyên nhân chủ quan hay khách quan đều dẫn đến hậu quả là khách hàng không trả được nợ, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Với hầu hết các ngân hàng hoạt động tín dụng rất quan trọng, dư nợ tín dụng thường chiếm hơn 50% tổng tài sản và thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm khoảng 50% đến 75% tổng thu nhập của ngân hàng. Mặt khác, rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng có khuynh hướng tập trung vào danh mục tín dụng. Vì vậy, việc tìm ra biện pháp quản trị rủi ro tín dụng phù hợp có ý nghĩa sống còn đối với một ngân hàng.

1.2.3. Biện pháp phổ biến để quản lý rủi ro tín dụng tại Việt Nam.

Trong bối cảnh bước đầu gia nhập kinh tế toàn cầu, hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam phải vừa dần tuân theo những nguyên tắc, chuẩn mực quản lý rủi ro mang tính quốc tế chung vừa duy trì chính sách quản lý rủi ro tín dụng riêng phù hợp với điều kiện kinh tế hiện tại của Việt Nam. Chính sách quản lý rủi ro riêng của từng Ngân hàng thương mại đều dựa trên những quy định, hướng dẫn của Ngân

– *Xây dựng một chính sách tín dụng hiệu quả*, nhằm cung cấp đường lối cụ thể của ngân hàng cho nhân viên tín dụng và các nhà quản trị khi đưa ra quyết định cho vay đối với khách hàng. Hỗ trợ cho ngân hàng hướng tới một danh mục cho vay có thể kết hợp nhiều mục tiêu khác nhau (tăng lợi nhuận, kiểm soát rủi ro, thỏa mãn các yêu cầu về mặt pháp lý...)

– *Kiểm tra và giám sát tín dụng nhằm hỗ trợ cho việc giảm thiểu rủi ro*, để quản lý rủi ro tín dụng Ngân hàng thường:

+ Phân loại, xếp hạng thành phần, đối tượng khách hàng.

+ Thực hiện phân tán rủi ro trong cho vay : NHTM khi cho vay không tập trung cho vay quá nhiều đối với một khách hàng hoặc một ngành, một lĩnh vực kinh tế mà tính rủi ro cao so với các ngành, lĩnh vực khác trong nền kinh tế.

+ Coi trọng khâu thẩm định trước khi cho vay, khả năng trả nợ của khách hàng vay. Về định tính thì Ngân hàng coi trọng tính phát triển ổn định và đều đặn nơi khách hàng. Về định lượng tài sản đảm bảo cho món vay phải lớn hơn tối thiểu 80% giá trị khoản tín dụng.

+ Thực hiện việc mua bảo hiểm tiền vay.

– *Xử lý các khoản nợ vay có vấn đề* : trích dự phòng, cơ cấu nợ, phát mãi tài sản đảm bảo, xóa nợ...

1.3. Quản trị rủi ro tín dụng bằng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng.

Quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng là một quá trình liên tục từ đầu đến cuối, là việc nhận diện, đánh giá, đo lường và đề ra các biện pháp nhằm hạn chế rủi ro và những thiệt hại khi chúng phát sinh trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại; đồng thời xác định tương quan hợp lý giữa vốn tự có của ngân hàng với mức độ mạo hiểm có thể trong sử dụng vốn của ngân hàng.

Trong thời gian dài, các ngân hàng thực hiện quản trị rủi ro tín dụng dựa vào phân tích tín dụng truyền thống. Ngày nay, phương pháp quản trị rủi ro thông qua

1.3.1. Tổng quan về hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng.

1.3.1.1. Khái niệm về hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng.

Hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng hay còn có các tên gọi khác như : hệ thống chấm điểm tín dụng doanh nghiệp, hệ thống định hạng tín dụng nội bộ, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ ... là một công cụ giám sát và kiểm tra tín dụng quan trọng nhằm hỗ trợ cho ngân hàng trong việc ra các quyết định tín dụng. Hệ thống này có thể giúp theo dõi được những dấu hiệu rủi ro của khách hàng vay để có những quyết định thích ứng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Trên cơ sở chấm điểm tín dụng, ngân hàng có thể đưa ra chính sách khách hàng phù hợp với mục tiêu phát triển kinh doanh chung của ngân hàng.

Hệ thống chấm điểm xếp hạng này giúp cho các tổ chức tài chính quản lý và kiểm soát được rủi ro tín dụng mà họ có thể phải gánh chịu trong hoạt động tín dụng và các hoạt động khác bằng cách phân loại và quản lý mức độ tín nhiệm của người đi vay cũng như chất lượng của các khoản vay.

Hiện nay, phương pháp quản lý và phân tích rủi ro tín dụng dựa trên hệ thống chấm điểm xếp hạng ngày càng được sử dụng rộng rãi. Ngày càng có nhiều tổ chức tài chính, bao gồm cả ngân hàng quy mô nhỏ, sử dụng hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng để phân loại khách hàng vay vốn.

1.3.1.2. Vai trò của hệ thống chấm điểm định hạng.

Hệ thống xếp hạng khách hàng được dùng để xếp hạng tín nhiệm đối với người đi vay (xếp hạng người vay) dựa trên khả năng tài chính và phi tài chính của người vay. Vai trò của hệ thống định hạng thể hiện qua các điểm sau :

- Đây là công cụ để phân loại tài sản tín dụng theo thông lệ quốc tế.
- Căn cứ vào kết quả phân loại nợ của hệ thống định hạng để tính toán và trích lập quỹ dự phòng rủi ro theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày

– Hệ thống này sẽ giúp xác định một cách hợp lý, chính xác nhất chất lượng tín dụng và mức độ rủi ro theo từng dòng sản phẩm hoặc lĩnh vực hay ngành kinh tế. Đây là điều kiện vô cùng quan trọng để xây dựng chiến lược trong hoạt động tín dụng.

– Căn cứ vào mức xếp hạng sẽ xây dựng chính sách khách hàng và qui trình tín dụng một cách đồng bộ, chi tiết và cụ thể, nhờ đó tiết giảm được chi phí quản lý, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

– Kết quả xếp hạng khách hàng được sử dụng làm căn cứ ra quyết định tín dụng; ngoài ra nó còn giúp cho quá trình kiểm soát và đo lường chính xác mức độ rủi ro của từng danh mục tín dụng ở các chi nhánh.

1.3.1.3. Lợi ích của việc sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.

Khi sử dụng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng tổ chức tài chính sẽ có được nhiều lợi ích, chẳng hạn :

Thứ nhất, nó giúp cho việc kiểm soát mức độ tín nhiệm tín dụng của người đi vay và hiệu quả giao dịch tín dụng bằng một hệ thống tiêu chuẩn thống nhất. Bằng cách xếp hạng tín nhiệm, người ta cũng có thể tính toán được mức độ rủi ro bằng cách ước tính khả năng người đi vay không trả được nợ. Những phân tích mang tính nhất quán, toàn diện và khách quan này làm nền tảng cho việc quản trị ngân hàng một cách khoa học.

Thứ hai, hỗ trợ Ban Giám đốc trong việc ra quyết định cấp tín dụng. Hệ thống chấm điểm tín dụng là phương pháp lượng hóa rủi ro tín dụng với từng khách hàng nhằm đảm bảo tính khách quan trong đánh giá chất lượng khách hàng. Như đã trình bày, kết quả thẩm định tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào nhận định, kinh nghiệm của bản thân nhân viên tín dụng, đôi khi giữa Ban giám đốc và nhân viên tín dụng không có sự thống nhất về kết quả đánh giá khách hàng dẫn đến kết quả là có thể bỏ qua cơ hội thiết lập quan hệ với một khách hàng có tiềm năng, mức độ an toàn cao khi cho vay. Do đó, nhờ có hệ thống chấm điểm tín dụng, Ban giám đốc có cơ sở ra

Thứ ba, là cơ sở để xây dựng chính sách khách hàng. Ngày nay, vấn đề hội nhập đã làm tăng mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau. Các ngân hàng luôn hướng tới đối tượng khách hàng có độ rủi ro tín dụng thấp, mức độ an toàn khi cho vay cao, những khách hàng này sẽ được các ngân hàng phục vụ rất chu đáo. Tuy nhiên, các ngân hàng sẽ phân chia khách hàng ra làm nhiều nhóm và đưa ra chính sách khách hàng phù hợp cho từng nhóm, cụ thể như sau :

- Rơi vào nhóm rủi ro thấp : cho vay với chính sách ưu đãi.
- Rơi vào nhóm rủi ro trung bình : cho vay với điều kiện bình thường.
- Rơi vào nhóm rủi ro cao hoặc rất cao : có ba chọn lựa như áp dụng lãi suất cho vay cao hoặc có thể cho vay với điều kiện khắc khe hơn hoặc không cho vay.

Thứ tư, tăng tính chủ động trong quản lý khách hàng. Việc định kỳ chấm điểm tín dụng doanh nghiệp giúp ngân hàng đánh giá, nhận biết được rủi ro tín dụng của khách hàng thay đổi như thế nào sau khi đã được ngân hàng tài trợ vốn thực hiện phương án kinh doanh hoặc dự án đầu tư. Nếu sau khi có kết quả đánh giá lại mà doanh nghiệp có mức độ rủi ro cao hơn thì nhân viên tín dụng có thể chủ động đề xuất những biện pháp ứng xử thích hợp (giảm dần số tiền vay đã cấp cho khách hàng, tăng cường đảm bảo nợ vay bằng tài sản hoặc có những biện pháp theo dõi chặt chẽ hơn để cải thiện tình hình). Việc chủ động theo dõi này rất có ích vì nó giúp phòng ngừa, hạn chế khả năng xảy ra rủi ro tín dụng ở mức thấp nhất.

Thứ năm, áp dụng cùng một thang đo chuẩn trong đánh giá khách hàng giúp tạo tính minh bạch, khách quan và nhất quán trong toàn hệ thống.

Thứ sáu, nâng cao hiệu quả quản lý từ xa của các nhà quản trị ngân hàng cấp cao. Trước đây, khi chưa có các báo cáo về kết quả chấm điểm tín dụng thì các nhà quản trị không thể biết được chất lượng tín dụng ở các chi nhánh như thế nào, chỉ khi nào dư nợ quá hạn ở chi nhánh tăng cao thì mới có những biện pháp xử lý nhưng đã chậm, tổn thất đã xảy ra. Vì vậy, từ khi có hệ thống chấm điểm tín dụng ít nhất các nhà quản trị có thể nắm được tình hình rủi ro của các khoản vay của các chi nhánh đang ở mức nào. Từ đó các nhà quản trị ngân hàng sẽ chủ động kịp thời ngăn chặn, đề xuất những biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng có thể xảy ra ở mức thấp nhất.

Thứ tám việc xây dựng và sử dụng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng giúp Ngân hàng hoàn thiện việc tuân thủ triệt để các điều khoản quy định của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống Đốc Ngân hàng Nhà Nước ban hành.

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, hệ thống xếp hạng nội bộ là một điều kiện tiên quyết cho việc quản lý rủi ro tín dụng tiên tiến và mỗi tổ chức tín dụng đều mong muốn thiết lập một hệ thống xếp hạng nội bộ cho riêng mình. Mỗi tổ chức tài chính có điều kiện và tính chất kinh doanh riêng biệt, vì thế hệ thống xếp hạng rủi ro của mỗi tổ chức sẽ có những đặc trưng khác nhau, các tiêu chí xếp hạng đơn giản sẽ phù hợp hơn với những tổ chức quy mô nhỏ và ngược lại. Sẽ không có một đáp án cụ thể nào về các tiêu chuẩn cho một hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ; chẳng hạn như nên có bao nhiêu mức xếp hạng, định nghĩa về mỗi thứ hạng và phương pháp đánh giá xếp hạng. Do vậy, các tổ chức tài chính cần phải đưa ra hệ thống xếp hạng của riêng mình dựa trên đặc điểm của danh mục cho vay, tính chất hoạt động, mục tiêu của việc xếp hạng và các nhân tố khác có liên quan. Và hệ thống xếp hạng tín dụng này cũng cần được thay đổi linh hoạt thích hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh.

1.3.1.4. Các yêu cầu cơ bản cho hệ thống chấm điểm xếp hạng.

Tùy thuộc vào quan điểm, định hướng của mỗi định chế tài chính mà cấu trúc hệ thống định hạng sẽ được xây dựng khác nhau, tuy nhiên một chương trình định hạng phải thỏa mãn các yêu cầu về:

a. Xác lập được mô hình xếp hạng khoa học.

Mô hình xếp hạng là quy trình đánh giá định tính và định lượng một cách có hệ thống trong việc ấn định các thứ hạng, các mô hình này sử dụng thông tin tài chính và các thông tin khác về sự tín nhiệm của công ty để xác định thứ hạng một cách khách quan. Có nhiều loại mô hình bao gồm những mô hình sử dụng thông tin về các điều kiện tài chính của công ty, đó là các mô hình đánh giá thống kê, và các mô hình điểm số. Việc sử dụng các dữ liệu tài chính cũng rất đa dạng. Trong một số trường hợp, dữ liệu có thể đặt trực tiếp vào các công thức tính toán. Trong các trường hợp khác, các khoản mục của dữ liệu tài chính được phân tích, xử lý và chuyển thành điểm số tín nhiệm sau đó mới được đưa vào công thức tính toán.

Các tổ chức tài chính có thể chọn lựa bất kỳ mô hình nào trong các mô hình nói trên. Tuy nhiên, để đạt được độ chính xác cao, các tổ chức tài chính có thể lựa chọn cùng lúc nhiều mô hình khác nhau cho phù hợp với quy mô hoạt động và đặc điểm danh mục cho vay. Ngược lại, một số tổ chức tài chính khác lại chỉ sử dụng một mô hình nhằm duy trì sự ổn định, thống nhất. Mỗi tổ chức tài chính nên chọn một mô hình thích hợp nhất cho mình, có cân nhắc tới các ưu điểm và nhược điểm liên quan đến rủi ro cho danh mục cho vay của mình.

Mô hình xếp hạng là trung tâm, là công cụ quan trọng nhất của các hệ thống chấm điểm xếp hạng tín nhiệm khách hàng nội bộ. Vì thế, các ngân hàng cần tăng cường tính chính xác của chúng thông qua việc kiểm định thường xuyên ngay trong quá trình các mô hình xếp hạng đang được thiết lập cũng như trong khi chúng đang hoạt động.

Việc kiểm định các mô hình được thực hiện theo các bước chủ yếu sau:

- Tại giai đoạn thiết lập, tính hợp lý của mô hình và sự đầy đủ dữ liệu cho việc thiết kế mô hình cần được kiểm tra và xác nhận. Đặc biệt là các mô hình đánh

– Giai đoạn tiếp theo là sự kiểm tra việc hoạt động của mô hình dựa trên các điều kiện về khả năng vỡ nợ của các công ty đi vay trong mỗi hạng. Ví dụ, dữ liệu về các công ty vỡ nợ và các công ty không vỡ nợ được thu thập để kiểm tra sự chính xác của đánh giá sử dụng các mô hình điểm số.

Tùy từng trường hợp các phương pháp khác nhau sẽ được vận dụng trong quá trình kiểm định các mô hình xếp hạng một cách thích hợp. Thông thường phương pháp kiểm định thống kê được sử dụng để kiểm tra mô hình. Tuy nhiên, trong thực tế phân tích, đánh giá rủi ro tín dụng, phương pháp này thường gặp khó khăn vì thiếu cơ sở dữ liệu về vỡ nợ của doanh nghiệp. Do vậy, trong trường hợp này có thể bổ sung bằng đánh giá định tính và liên tục kiểm tra xác nhận.

– Bước cuối cùng là quyết định việc điều chỉnh mô hình xếp hạng phù hợp với yêu cầu được đặt ra từ kết quả kiểm định việc thực hiện mô hình. Vấn đề quan trọng là xem xét phần nào của mô hình nên được điều chỉnh và mức độ điều chỉnh. Sự điều chỉnh thường xuyên rất tốn kém và làm phá vỡ tính liên tục của mô hình. Do vậy, điều chỉnh mô hình cần được xem xét một cách thận trọng. Trong thực tế các tổ chức tài chính chỉ thay đổi toàn bộ mô hình trong trường hợp hiệu quả của nó bị giảm sút rõ nét, còn trong các trường hợp khác chỉ có sự thay đổi nhỏ.

Khi mô hình có những thay đổi lớn về tính logic và các tham số của nó, chẳng hạn như các chỉ số tài chính hoặc khi mô hình được thay thế bằng một mô hình khác, do một bên thứ ba tạo nên, thì cần có sự so sánh cẩn thận về kết quả của các mô hình cũ với các mô hình mới.

b. Có quy trình xếp hạng và kiểm tra lại kết quả xếp hạng.

Một hệ thống định hạng nhất thiết phải thiết lập được một quy trình hoạt động. Về cơ bản một quy trình có thể gồm các công đoạn :

- (1) Đánh giá tín nhiệm người vay.
- (2) Điều chỉnh kết quả đánh giá dựa trên các nhân tố.
- (3) Đối chiếu kết quả đánh giá với các thông tin bên ngoài, như thông tin xếp hạng bởi các công ty định mức tín nhiệm hoặc giá cổ phiếu trên thị trường.

Tùy vào tổ chức của mỗi định chế tài chính mà kết quả xếp loại theo quy trình này sẽ được bộ phận quản lý tín dụng, Ban Giám Đốc hoặc Bộ phận có chức năng đánh giá lại. Kết quả xếp hạng phải thỏa mãn yêu cầu phản ánh đúng các rủi ro liên quan đến người vay. Vì thế, việc đánh giá lại là cần thiết để phản ánh những thay đổi về khả năng trả nợ của người vay. Quá trình đó bao gồm việc đánh giá lại theo định kỳ vào thời gian công khai báo cáo tài chính hoặc đánh giá lại đột xuất khi có thay đổi lớn về khả năng trả nợ của người vay, ví dụ sự vỡ nợ của các đối tác thương mại lớn.

c. Thông tin nhập liệu bao gồm cả định lượng và định tính.

Mô hình xếp hạng định lượng thường được sử dụng để đánh giá người vay căn cứ vào báo cáo tài chính của họ. Các chỉ số tài chính được sử dụng trong mô hình phải có mối liên hệ thống kê với khả năng vỡ nợ của người vay.

Bảng 1.1: Một số nhân tố mang tính định lượng.

Nhân tố	Ví dụ
Quy mô hoạt động	Mức vốn và tài sản ròng.
Tính thanh khoản	Tỷ số thanh toán ngắn hạn, tỷ số thanh toán chung, tỷ số thanh toán tức thời.
Chỉ tiêu hoạt động	Vòng quay VLD, vòng quay hàng tồn kho, vòng quay các khoản phải thu.
Khả năng tạo lợi nhuận	Lợi nhuận trên tổng tài sản, lợi nhuận trên doanh thu, lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, hệ số hoàn trả lãi vay.
Các nhân tố khác	Tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.

Do dữ liệu tài chính định lượng không đủ để đo lường chính xác độ tín nhiệm của người vay, nên cần phải sử dụng phân tích định tính để thể hiện tổng hợp được toàn cảnh tình hình tài chính và hoạt động của khách hàng. Nhân tố định tính cũng được xây dựng bằng những tiêu chí cụ thể và được chấm điểm dựa trên đánh giá định lượng hoặc định tính và được điều chỉnh tăng giảm để phản ánh các nhân tố định tính.

Bảng 1.2: Một số nhân tố mang tính định tính.

Nhân tố	Ví dụ
Khả năng trả nợ	Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ, khả năng trả nợ theo đánh giá của CBTD.
Trình độ quản lý và môi trường nội bộ của khách hàng	Trình độ năng lực, học vấn kinh nghiệm của người đứng đầu doanh nghiệp; môi trường kiểm soát nội bộ, mối quan hệ với cơ quan hữu quan,....
Mối quan hệ với ngân hàng	Lịch sử quan hệ vay trả nợ với ngân hàng, tình hình nợ quá hạn, tỷ trọng chuyển doanh thu qua ngân hàng, mức độ sử dụng dịch vụ,....
Ngành	Tiềm năng tăng trưởng, mức độ biến động thị trường, khả năng xuất hiện các sản phẩm thay thế,...
Đặc điểm của doanh nghiệp	Mối quan hệ với công ty mẹ, sự phụ thuộc nhà cung cấp đầu vào, người tiêu thụ sản phẩm đầu ra,....

Việc đánh giá định tính cần phải có các tiêu chí đánh giá cụ thể vì thường rất khó để đảm bảo tính khách quan và nhất quán. Do vậy, tiêu chuẩn đánh giá phải rõ ràng, khó có thể gây nhầm lẫn; đồng thời các tiêu chuẩn đánh giá phải được lập thành văn bản có tính chất “khung” thật chi tiết để hướng dẫn thực hiện, tránh sự đánh giá chủ quan.

d. Thông tin cuối cùng về kết quả định hạng.

Mục tiêu cuối cùng của công tác nhập thông tin khách hàng, nhập các nhân tố định tính-định lượng...là để cho ra kết quả cuối cùng về chất lượng tín dụng của khách hàng thông qua điểm, các chỉ số, thứ hạng. Bất kỳ một hệ thống định hạng nào cũng phải thỏa mãn yêu cầu này, bằng không, hệ thống chấm điểm định hạng trở nên vô nghĩa. Dưới đây là một số chỉ tiêu cơ bản về kết quả chấm điểm định hạng khách hàng mà bất kỳ hệ thống xếp hạng nào cũng cần lưu ý :

- Loại hình doanh nghiệp, ngành nghề hoạt động, Quy mô doanh nghiệp...
- Thời điểm chấm điểm
- Thời điểm thực hiện Báo cáo tài chính; báo cáo tài chính có kiểm toán?..
- Điểm cho nhóm nhân tố định tính
- Điểm cho nhóm nhân tố định lượng

- Xếp loại khách hàng (AAA,AA,A, BBB.....)
- Nhóm nợ

1.3.2. Nhận xét chung về hệ thống chấm điểm xếp hạng.

Hệ thống xếp hạng nội bộ được quản trị tốt làm tăng sự an toàn và tính lành mạnh của ngân hàng vì nó giúp cho việc ra quyết định cho vay được thuận lợi. Hệ thống xếp hạng thực hiện việc đo lường rủi ro tín dụng và phân biệt mức độ rủi ro của những khoản tín dụng riêng biệt cũng như các nhóm khoản tín dụng. Điều này cho phép ban quản trị ngân hàng và người giám sát theo dõi khuynh hướng thay đổi mức độ rủi ro của danh mục cho vay. Quá trình này cũng cho phép ban quản lý ngân hàng quản lý rủi ro để tối ưu hóa thu nhập. Xếp hạng rủi ro tín dụng là yếu tố cần thiết cho những chức năng quan trọng khác, như :

Thiết lập hạn mức dựa trên hạng được xếp: ví dụ, các ngân hàng có thể mở rộng hạn mức cho vay đối với những khách hàng được xếp hạng cao (rủi ro thấp) và hạn chế cho vay đối với người vay được xếp hạng thấp (rủi ro cao) và nhờ đó hạn chế được rủi ro tín dụng.

Thiết lập phạm vi thẩm quyền phê duyệt các khoản vay căn cứ theo hạng được xếp: Ví dụ, nhân viên tín dụng ở chi nhánh ngân hàng có thể quyết định cho vay đối với khoản vay đối những người vay được xếp hạng rủi ro thấp.

Đơn giản hóa quá trình kiểm tra khoản vay đối với khách hàng được xếp hạng cao: Ngân hàng có thể tăng hiệu quả của quá trình kiểm tra các khoản vay bằng cách phân bổ nguồn lực để quản trị rủi ro dựa trên mức độ rủi ro của người vay.

Giám sát người vay riêng lẻ dựa trên hạng được xếp: Ngân hàng có thể giám sát kỹ hơn những người vay xuống hạng hoặc hạng có rủi ro cao. Hơn nữa, ngân hàng có thể tham gia việc quản lý của những người vay này ngay ở giai đoạn bắt đầu có khó khăn về tài chính để giúp ngăn chặn được sự tiếp tục xuống hạng của họ.

Giám sát toàn bộ danh mục tín dụng: Ngân hàng có thể nhận ra tài sản giảm giá trị trong danh mục cho vay bằng việc giám sát ma trận dịch chuyển về xếp hạng và thay đổi về dư nợ vay của mỗi hạng đối với mỗi ngành và khu vực.

Lượng hóa rủi ro tín dụng và phân bổ vốn: Các định chế tài chính có thể sử

dụng xác suất vỡ nợ của mỗi hạng như là dữ liệu đầu vào để tính rủi ro tín dụng. Thêm vào đó, họ có thể phân bổ vốn cho mỗi lãnh vực dựa vào mức rủi ro tính toán được.

Định giá khoản vay phản ánh rủi ro tín dụng: Ngân hàng thường định lãi suất cho mỗi khoản vay bằng cách cộng thêm một tỷ lệ chi phí tín dụng vào chi phí huy động vốn, tỷ lệ chi phí hoạt động và tỷ lệ lợi nhuận mục tiêu. Ngân hàng có thể ước lượng tỷ lệ chi phí tín dụng bằng việc sử dụng xác suất vỡ nợ của mỗi hạng. Khi ngân hàng sử dụng xác suất vỡ nợ của mỗi hạng để phân bổ vốn tương ứng, họ cũng sẽ sử dụng xác suất vỡ nợ của mỗi hạng để ước tính tỷ lệ chi phí vốn làm cơ sở cho việc xác định lãi suất cho vay.

Kết luận chương 1: Ngân hàng thương mại là một loại định chế tài chính trung gian cung cấp các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng cho nền kinh tế như các nghiệp vụ huy động vốn, cấp tín dụng, và cung ứng các dịch vụ tài chính, từ đó tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Và trong tất cả các hoạt động có sinh lời của ngân hàng đều chứa đựng nhiều rủi ro trong đó rủi ro tín dụng là đáng quan ngại nhất. Vì vậy, một hệ thống quản trị rủi ro tín dụng có chất lượng góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng. Ngoài phương pháp quản trị rủi ro truyền thống là thông qua phân tích tín dụng, ngày nay nhiều ngân hàng đã áp dụng phương pháp quản trị rủi ro thông qua hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng.

Hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng, nó giúp cho ngân hàng quản trị rủi ro tín dụng tốt hơn. Việc xây dựng hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng đòi hỏi phải phù hợp với quy mô hoạt động và đặc điểm của từng ngân hàng. Do vậy, không có một mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ chung cho tất cả các ngân hàng. Tuy nhiên, khi thiết lập hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ cần lưu ý cách xác lập mô hình, quy trình định hạng, nguồn thông tin định tính và định lượng, thông tin đánh giá cuối cùng về khách hàng qua bảng kết quả kết xuất được từ hệ thống.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ CỦA NHĐT&PTVN

2.1. Sơ lược về Ngân hàng Đầu Tư và Phát triển Việt Nam.

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (NHĐT&PTVN) có tên giao dịch quốc tế là Bank for Investment and Development of Vietnam viết tắt BIDV, được thành lập theo Quyết định số 177/TTg ngày 26 tháng 4 năm 1957 của Thủ tướng Chính phủ. Từ khi thành lập đến nay Ngân hàng được đổi các tên gọi khác nhau cho phù hợp với từng thời kỳ xây dựng và phát triển đất nước, cụ thể:

- Từ 26/4/1957 đến 23/06/1981 : Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam.
- Từ 24/06/1981 đến 13/11/1990 : Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam.
- Từ 14/11/1990 đến nay : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Hiện nay, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam là một trong bốn ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất ở Việt Nam, là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước. Tính đến cuối tháng 06/2007 NHĐT&PTVN hiện có mạng lưới rộng khắp cả nước với 100 Chi nhánh cấp 1, 03 Sở giao dịch và 202 Phòng giao dịch, điểm giao dịch.

Bên cạnh việc hoạt động đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại được phép kinh doanh đa năng tổng hợp về tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng, đầu tư tài chính, làm ngân hàng đại lý..., NHĐT&PTVN luôn khẳng định là ngân hàng chủ lực phục vụ đầu tư phát triển, huy động vốn cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn cho các thành phần kinh tế.

2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng của NHĐT&PT giai đoạn 2001-06/2007.

2.2.1. Tình hình kinh tế xã hội trong giai đoạn 2001-2007.

Hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng thương mại nói chung và của hệ thống Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển nói riêng trong các năm từ 2001-2007 đã diễn ra trong điều kiện môi trường vừa thuận lợi lại vừa phải đối mặt với nhiều

thách thức, khó khăn.

Thuận lợi.

Giai đoạn 2001-2007 tình hình kinh tế thế giới và khu vực tuy đôi lúc có những điểm rơi hoặc chững lại nhưng nhìn chung kinh tế toàn cầu vẫn đảm bảo được sự tăng trưởng ổn định. Kinh tế phục hồi nhanh sau khủng hoảng tài chính Đông Nam Á, xu thế hội nhập và phát triển mở rộng, đầu tư giữa các quốc gia tạo cơ hội tốt cho các nền kinh tế trong đó có Việt Nam và Việt Nam cũng đã tận dụng được cơ hội tốt đó thể hiện qua các thành tựu:

- Tình hình chính trị xã hội đất nước ổn định, nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng cao, bình quân giai đoạn 2001-2006 đạt trên 8%.
- Sự kiện Việt Nam được gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO đã mở ra một thời kỳ mới cho nền kinh tế Việt Nam phát triển, quan hệ thương mại quốc tế của Việt Nam nhanh chóng được mở rộng, kim ngạch xuất khẩu và kết quả thu hút đầu tư nước ngoài tăng nhanh.
- Trong lĩnh vực hoạt động kinh tế tài chính: trong năm 2006 và đầu năm 2007, thị trường chứng khoán Việt Nam đã có bước phát triển nhảy vọt, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp huy động vốn phục vụ cho chiến lược phát triển của mình; Hàng loạt DNNN chuyển đổi loại hình sở hữu doanh nghiệp từ sở hữu nhà nước sang hình thức công ty cổ phần giúp cho doanh nghiệp thật sự chủ động trong hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường; bên cạnh đó một số lượng lớn các DN ngoài quốc doanh cũng nhanh chóng hình thành.
- Hệ thống luật pháp, cơ chế chính sách của chính phủ và các bộ ngành cũng tiếp tục được bổ sung, môi trường pháp lý cho hoạt động kinh tế, xã hội được cải thiện đáng kể.

Khó khăn.

Tuy nhiên, ngoài những thuận lợi trên, nhiều hạn chế trong nền kinh tế chưa được khắc phục cũng ảnh hưởng không tốt đến hoạt động tín dụng, chẳng hạn:

- Áp lực cạnh tranh của nền kinh tế ngày càng tăng, một bộ phận doanh nghiệp

đặc biệt là doanh nghiệp Nhà nước bộc lộ sự yếu kém, hiệu quả kinh doanh thấp, cùng với các chính sách sắp xếp chuyển đổi các DN này làm bộc lộ nợ xấu, tác động mạnh đến hoạt động tín dụng ngân hàng.

– Hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi đổi mới mạnh mẽ trong hoạt động tài chính Ngân hàng, trong khi các ngân hàng thương mại nhà nước vẫn đang phải tiếp tục cơ cấu lại mô hình tổ chức quản trị điều hành.

– Khu vực kinh tế dân doanh mới phát triển trong vài năm gần đây, nên trình độ nền kinh tế còn thấp, thu nhập người dân chưa cao cũng làm hạn chế hoạt động tín dụng bán lẻ.

– Thêm vào đó, các hoạt động kinh tế và sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp nói chung, chịu áp lực cạnh tranh ngày càng tăng theo tiến trình hội nhập của Việt Nam vào kinh tế quốc tế.

– Trong khi đó, ở góc độ vĩ mô, cơ chế chính sách của Nhà nước lại chưa đồng bộ, môi trường pháp lý và đặc biệt là hệ thống luật pháp chưa đầy đủ, thực hiện chưa nghiêm cũng tạo ra cản trở đối với hoạt động tín dụng.

Tất cả những đặc điểm kinh tế xã hội nêu trên có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng của các NHTM, trong đó có BIDV.

2.2.2. Tình hình hoạt động của NHĐT&PTVN giai đoạn 2001-06/2007.

Nhận thức được đầy đủ những thuận lợi cũng như khó khăn, thách thức trong giai đoạn mới, NHĐT&PTVN đã khắc phục khó khăn, tranh thủ thời cơ và đạt được những thành tựu quan trọng như: xử lý nợ xấu, tăng trưởng an toàn, hiệu quả, tăng vốn điều lệ, tạo lập tiền đề để hội nhập và phát triển theo hướng xây dựng tập đoàn tài chính đa năng và hội nhập quốc tế. Trong giai đoạn 2001-2007, NHĐT&PTVN tiếp tục duy trì tăng trưởng về quy mô, chất lượng, nâng cao năng lực tài chính và chuyển dịch cơ cấu theo hướng tích cực, cụ thể:

2.2.2.1. Về tổng tài sản.

Tính đến 30/06/2007 tổng tài sản của NHĐT&PTVN đạt 195.438 tỷ đồng, tăng 3,17 lần so với năm 2001. Trong giai đoạn 2001-2006, tốc độ tăng trưởng tổng

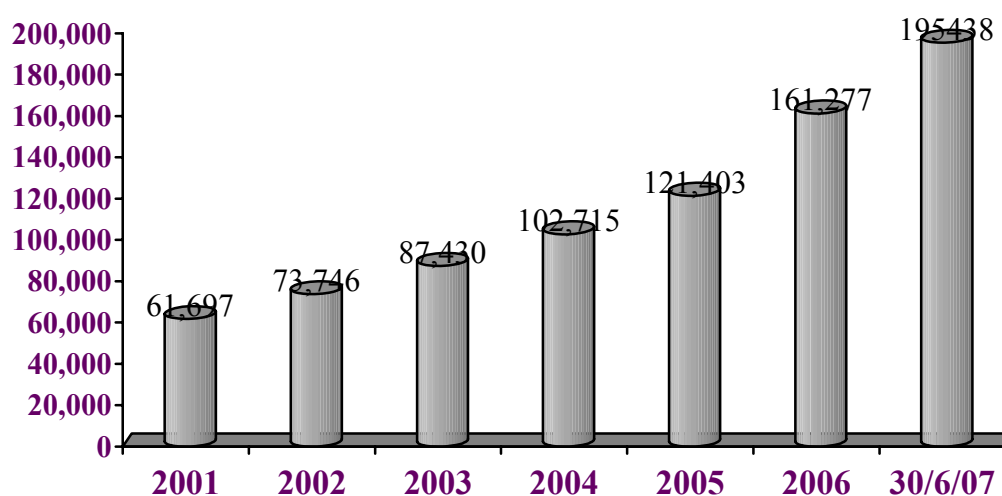
tài sản bình quân là 21,3%/năm.

Bảng 2.1: Tổng tài sản NHĐT&PTVN giai đoạn từ 2001 đến 30/06/2007

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	30/6/07
Tổng tài sản	61.697	73.746	87.430	102.715	121.403	161.277	195.438
% tăng trưởng		19.5%	18.6%	17.5%	18.2%	32.8%	21,2%

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 và 6 tháng 2007 của NHĐT&PTVN.



Biểu đồ 2.1 : Diễn biến tổng tài sản BIDV qua các năm.

2.2.2.2. Về vốn chủ sở hữu.

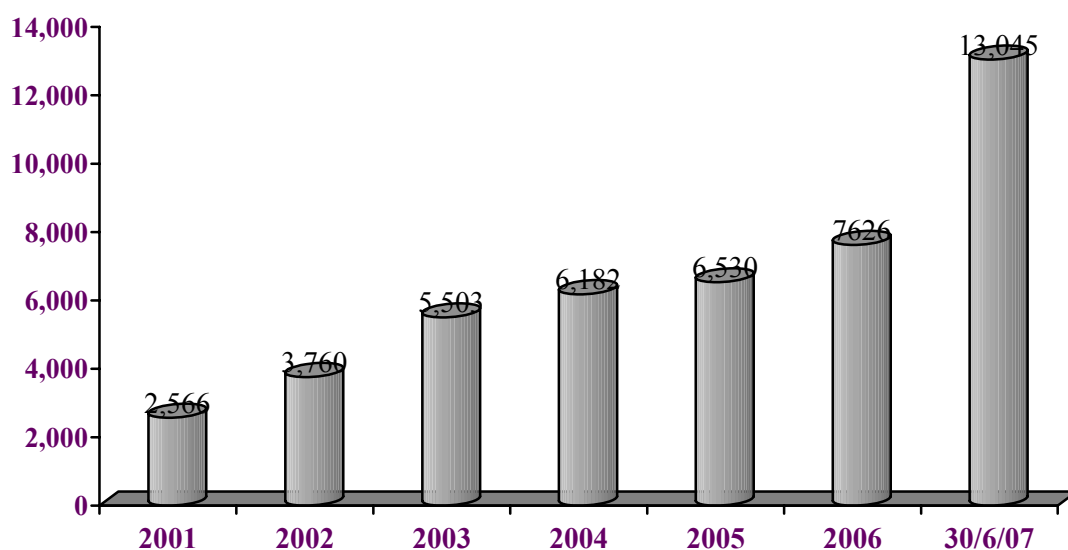
Vốn chủ sở hữu của NHĐT&PTVN liên tục tăng qua các năm. Tính đến 30/06/2007, vốn chủ sở hữu của NHĐT&PTVN là hơn 13.045 tỷ VND, tăng hơn 5 lần so với năm 2001.

Bảng 2.2: Vốn chủ sở hữu NHĐT&PTVN giai đoạn 2001-06/2007.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	30/6/07
Vốn chủ sở hữu	2.566	3.760	5.503	6.182	6.530	7.626	13.045
% tăng trưởng		46,5%	46,4%	12,3%	5,6%	16.8 %	71 %

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 và 6 tháng 2007 của NHĐT&PTVN.



Biểu đồ 2.2: Vốn chủ sở hữu của BIDV qua các năm.

2.2.2.3. Về huy động vốn.

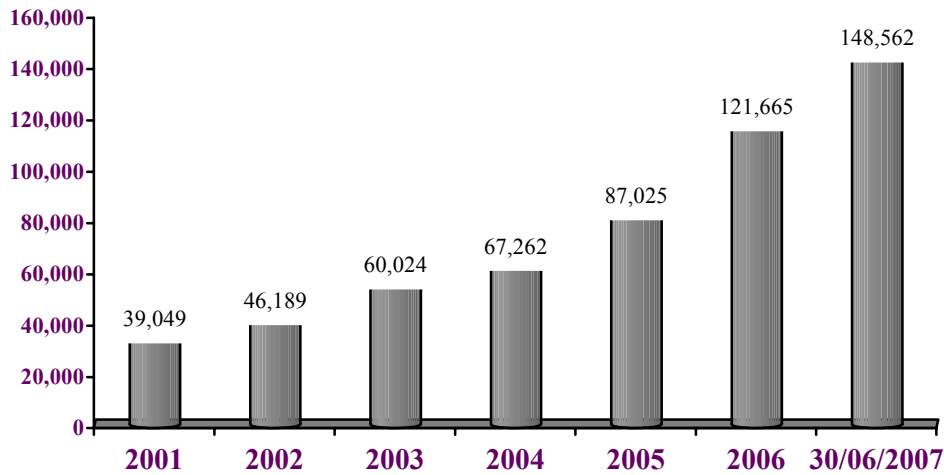
Giai đoạn 2001- 2007, nguồn vốn huy động của NHĐT&PTVN tăng rất nhanh xuất phát từ chủ trương mở rộng và phát triển mạng lưới huy động vốn thông qua việc triển khai nhiều hình thức huy động vốn đa dạng khác của NHĐT&PTVN như: chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm có quà tặng và những biện pháp khuyến mãi hấp dẫn khác ...đồng thời với việc điều chỉnh lãi suất một cách linh hoạt, phù hợp hơn với thực tế biến động kinh tế- xã hội. Vốn huy động bình quân tăng 25%/năm trong giai đoạn này, tương đương với tốc độ tăng trưởng vốn huy động bình quân của ngành ngân hàng. Tính đến 31/06/2007, tổng nguồn vốn huy động đạt 148.562 tỷ VND, tăng 3,8 lần so với năm 2001, chiếm 15% thị phần vốn huy động của toàn ngành NHTM.

Bảng 2.3: Vốn huy động của NHĐT&PTVN giai đoạn 2001-06/2007.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	30/6/07
Vốn huy động	39.049	46.189	60.024	67.262	87.025	121.665	148.562
% tăng trưởng		18,3%	30,0%	12,1%	29,4%	39,8%	22,1%

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 và 6 tháng 2007 của NHĐT&PTVN.



Biểu đồ 2.3: Vốn huy động của BIDV qua các năm.

2.2.2.4. Về hoạt động tín dụng.

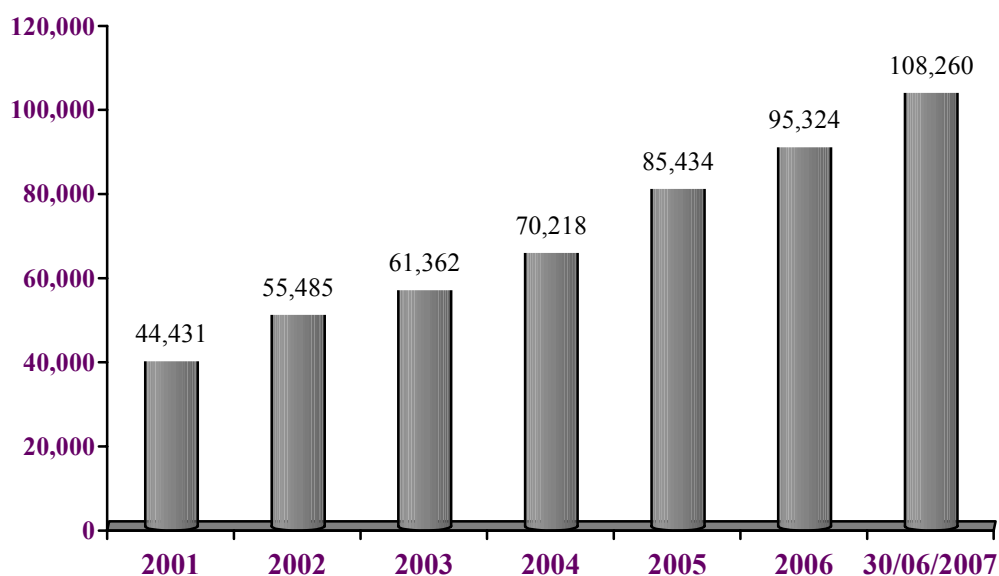
Tính đến 31/12/2006, tổng dư nợ của NHĐT&PTVN đạt 95.324 tỷ VND, tỷ lệ tăng trưởng bình quân đạt được xấp xỉ trên 17,5%. Tỷ lệ tăng này cho thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng của BIBV thấp hơn so với tỷ lệ tăng trưởng chung của toàn ngành (tỷ lệ tăng trưởng bình quân toàn ngành khoảng 20%). Điều này cho thấy NHĐT&PTVN đã kiểm soát tăng trưởng tín dụng một cách thành công theo chủ trương kiểm soát tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng của ngành trong giai đoạn này.

Bảng 2.4: Dư nợ cho vay của NHĐT&PTVN giai đoạn 2001-06/2007.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006	30/6/2007
Tổng dư nợ vay	45.489	57.228	63.758	72.430	85.434	95.324	110.521
+/- % dư nợ		25,8%	11,4%	13,6%	18,0%	11,5%	15,9%
Dự phòng RRTD	-1.058	-1.743	-2.396	-2.212	-2.717	-4.850	-2.261
Tổng dư nợ ròng	44.431	55.485	61.362	70.218	82.717	90.474	108.260

Nguồn : Báo cáo thường niên 2001-2006 và Báo cáo phân tích kết quả và hiệu quả kinh doanh 07 tháng đầu 2007.



Biểu đồ 2.4: Dư nợ rỗng của BIDV qua các năm.

2.2.2.5. Về kết quả kinh doanh.

Bảng 2.5: Lợi nhuận trước thuế BIDV từ năm 2003- đến 30/06/2007.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006 (IFRS)	06/2007
Tổng thu nhập từ HĐKD	1.864	2.784	4.098	4.301	2.914
Chi phí quản lý kinh doanh	(661)	(851)	(1.326)	(1.779)	(978)
Chênh lệch thu chi trước DPRR	1.194	1.933	2.772	2.522	1.936
Dự phòng rủi ro	(670)	(1.122)	(2.032)	(1.778)	(1.039)
Lợi nhuận trước thuế	523	812	741	744	897
Lợi nhuận thuần	361	610	560	613	
ROA	0,4%	0,64%	0,50%	0,44%	0.21%
ROE	7,8%	10,44%	8,81%	16,03%	4.13%

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 và 06 tháng năm 2007 của BIDV.

Thu nhập từ hoạt động kinh doanh và chênh lệch thu chi trước DPRR của NHĐT&PTVN liên tục tăng qua các năm.

Qua các số liệu trên có thể nói hiệu quả kinh doanh của NHĐT&PTVN chưa

cao. Nếu so sánh về qui mô hoạt động, qui mô vốn, tài sản... với các Ngân hàng thương mại cổ phần thì các chỉ số hiệu quả hoạt động của NHĐT&PTVN còn kém xa. Nguyên nhân chính của sự kém hiệu quả là do chất lượng tín dụng không cao dẫn đến chi phí trích lập dự phòng rủi ro tín dụng cao. Chi phí trích lập dự phòng của các năm đều lớn, có năm chiếm đến 73% chênh lệch thu chi (2005) làm cho lợi nhuận giảm đáng kể. Điều này cho thấy việc quản lý rủi ro tín dụng của NHĐT&PTVN chưa tốt nên chất lượng tín dụng chưa cao ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động.

2.2.3. Thực trạng tín dụng và công tác quản lý tín dụng tại BIDV từ năm 2003 đến năm 2006.

2.2.3.1. Thực trạng tín dụng.

Trong giai đoạn trước 2000, do tính chất đặc thù trong hoạt động đã làm phát sinh tại BIDV một tỷ lệ dư nợ rất cao các khoản vay có chất lượng còn hạn chế. Việc xử lý các khoản vay này đòi hỏi thời gian và sự quan tâm sâu sát của chính phủ. Trong những năm qua NHĐT&PTVN đã quan tâm hơn tới việc kiểm soát tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, tập trung vào việc nâng cao hiệu quả của các hoạt động tín dụng, cao điểm bắt đầu thực hiện triệt để các chính sách an toàn tín dụng bắt đầu từ 2004-2005. Cùng với việc kiểm soát tăng trưởng phù hợp với tốc độ tăng trưởng nền kinh tế, cơ cấu tín dụng từng bước chuyển dịch theo hướng tích cực, đa dạng hóa, tránh tập trung, giảm thiểu rủi ro.

Cơ cấu tín dụng trung dài hạn giảm năm 2006 chiếm 41% dư nợ tín dụng, tỉ lệ này giảm 1% so với năm 2005. Cơ cấu khách hàng chuyển biến theo hướng tích cực, tỷ lệ cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên tổng dư nợ chiếm 56,8%, tỷ lệ này tăng gần 9% so với năm 2005- tỷ lệ này năm 2005 là 48%. Dư nợ tín dụng có tài sản đảm bảo năm 2006 đạt 70% tăng 4% so với năm 2005. Tỷ lệ dư nợ bằng ngoại tệ năm 2006 giảm 2% so với năm 2005. Cơ cấu cho vay theo ngành nghề cũng chuyển dịch theo xu hướng phát triển chung của bối cảnh kinh tế mới, cơ cấu dư nợ trong các lĩnh vực xây dựng, nông lâm nghiệp thủy sản giảm mạnh trong khi tỷ lệ dư nợ thuộc các ngành thương mại, dịch vụ, sản xuất chế biến tăng đáng kể.

Bảng 2.6 dưới đây cho thấy sự chuyển dịch cơ cấu dư nợ theo ngành nghề của NHĐT&PTVN năm 2003-2006 .

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ theo ngành nghề của NHĐT&PTVN 2003-2006.

Đơn vị: tỷ đồng

Ngành nghề	2003		2004		2005		2006	
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%
Xây dựng	27.020	42%	32.858	44,8%	31.184	37%	23.736	24,9%
Điện, khí đốt và nước	3.176	5%	2.730	4%	7.689	9%	8.770	9,2%
Sản xuất và chế biến	6.826	11%	8.351	12%	11.704	14%	23.354	24,5%
Công nghiệp khai thác	4.622	7%	4.289	6%	4.699	6%	4.671	4,9%
Nông lâm thủy sản	8.764	14%	10.382	14%	12.388	15%	5.243	5,5%
Giao thông	3.673	6%	3.312	5%	2.990	4%	3.567	3,7%
Thương mại dịch vụ	6.761	11%	10.151	13,9%	12.815	15%	25.983	27,3%
Khách sạn nhà hàng	733	1%	107	0,01%	683	1%		
Ngành khác	2.180	3%	249	0,02%	1.282	2%		
Tổng Cộng	63.755	100%	72.429	100%	85.434	100%	95.324	100%

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 của NHĐT&PTVN.

Bảng 2.7 dưới đây cho thấy sự chuyển dịch cơ cấu khách hàng của NHĐT&PTVN từ năm 2003- 2006 theo chiều hướng giảm tỷ trọng dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp quốc doanh tăng tỷ trọng dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Bảng 2.7: Cơ cấu khách hàng của NHĐT&PTVN các năm 2003-2006.

Đơn vị: tỷ đồng

Loại hình doanh nghiệp	2003		2004		2005		2006	
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%
DNNN	42.608	67%	47.056	65%	44.425	52%	41.180	43,2%
DN ngoài QD	19.906	31%	23.177	32%	38.445	45%	54.144	56,8%
DN nước ngoài	1.243	2%	2.196	3%	2.563	3%		
Tổng cộng	63.758	100%	72.430	100%	85.434	100%	95.324	100%

Nguồn: Báo cáo thường niên 2001-2006 của NHĐT&PTVN.

Tỷ lệ nợ quá hạn toàn hệ thống (theo hạch toán kế toán) là 1,86% vẫn nằm trong mức kế hoạch giao (2,6%). Số lượng chi nhánh có tỷ lệ nợ quá hạn vượt mức kế hoạch giao là 18 chi nhánh chiếm 22% tổng số chi nhánh toàn hệ thống.

2.2.3.2. Thực trạng quản lý tín dụng.

Để có cái nhìn khách quan, tổng quát khi đánh giá chất lượng quản lý tín dụng của NHĐT&PTVN cần lưu ý điểm sau: cho đến thời điểm 31/12/2006 ngoại trừ NHĐT&PTVN được NHNNVN cho phép chính thức sử dụng hệ thống định hạng tín dụng để phân loại nợ và trích lập DPRR (theo **Điều 7 QĐ493**); các NHTM khác hầu như phân nợ và trích lập DPRR trên cơ sở hướng dẫn của **Điều 6 QĐ493** nghĩa là thực hiện theo tuổi Nợ. Do đó, sự phân loại Nợ và trích lập DPRR của BIDV có tính chất phòng ngừa rõ rệt, biểu hiện ở chỗ có những khoản vay chưa hề phát sinh nợ quá hạn nhưng do khách hàng - chủ thể của khoản vay đó không hội đủ tiêu chuẩn để được hệ thống xếp loại vào nhóm Nợ không phải trích DPRR thì mặc nhiên BIDV phải trích DPRR cho khoản vay đó.

Mặt khác, năm 2006 là năm đầu tiên BIDV chính thức xếp hạng tín dụng khách hàng, phân loại nợ và trích lập DPRR trên cơ sở sử dụng hệ thống định hạng tín dụng. Do vậy, để đảm bảo yếu tố dự phòng những phát sinh chưa lường hết được đối với những khoản vay mà thông tin cung cấp không đầy đủ; đồng thời để đánh giá xếp hạng những khoản vay thực sự có ảnh hưởng đến giá trị trích lập DPRR nên BIDV tạm thời không xét đến các khoản vay có dư nợ nhỏ hơn 5 tỷ đồng.

Trên cơ sở đó trong tổng số 1.957 khách hàng có dư nợ từ 5 tỷ đồng trở lên của toàn hệ thống được xếp hạng bằng hệ thống định hạng tín dụng nội bộ với tổng dư nợ được xếp hạng là 62.848 tỷ đồng xấp xỉ 70% dư nợ của toàn hệ thống. Nếu xem xét dưới góc độ loại hình doanh nghiệp có :

- 712 doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng 36% tổng số khách hàng với tổng dư nợ là 33.899 tỷ đồng (chiếm 54% dư nợ được đánh giá)
- 70 doanh nghiệp có từ 50% vốn nước ngoài trở lên chiếm tỷ trọng 4% tổng

số khách hàng với tổng dư nợ 2.430 tỷ đồng (chiếm 4% dư nợ được đánh giá).

– 1.175 doanh nghiệp khác chiếm tỷ trọng 60% tổng số khách hàng với tổng dư nợ là 26.519 tỷ đồng (chiếm 42% dư nợ được đánh giá).

Bảng 2.8 : Tỷ lệ Nợ xấu phân theo loại hình doanh nghiệp.

Loại hình doanh nghiệp	Tổng dư nợ (triệu đồng)	Dư nợ xấu (triệu đồng)	% nợ xấu/dư nợ theo loại hình doanh nghiệp	% nợ xấu/Tổng dư nợ
DNNN	36.117.169	10.835.150	30%	16%
DN có vốn đầu tư nước ngoài	2.589.395	699.136	27%	1%
DN khác	28.254.816	9.324.089	33%	14%

Nguồn Báo cáo kết quả hoạt động kiểm tra nội bộ năm 2006 – BIDV.

Nếu xét về số lượng khách hàng thì :

- Khách hàng tập trung nhiều nhất ở hạng BBB (23,9%)
- Khách hàng tập trung ít nhất ở hạng C (0,36%)
- Khách hàng hạng D – khách hàng có độ rủi ro cao nhất, chiếm tỷ lệ 5,31% với tổng số 104 khách hàng. Các khách hàng này bao gồm các khách hàng trước đây đã được BIDV xử lý bằng quỹ DPRR, khách bị âm vốn CSH và kinh doanh lỗ trong năm tài chính gần nhất, khách hàng có nợ quá hạn trên 360 ngày.

Bảng 2.9 :Thực trạng khách hàng theo loại nợ.

Hạng	Khách hàng		Dư nợ (triệu đồng)	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số tuyệt đối	Tỷ trọng
AAA	27	1,38%	970.944	1,45%
AA	232	11,85%	11.745.026	17,54%
A	462	23,61%	17.945.650	26,8%
BBB	468	23,91%	13.988.232	20,89%
BB	419	21,41%	12.816.408	19,14%
B	125	6,39%	2.464.179	3,68%
CCC	75	3,83%	2.403.913	3,59%
CC	38	1,94%	1.104.863	1,65%
C	7	0,36%	174.100	0,26%
D	104	5,31%	3.354.765	5,01%
Tổng cộng	1957	100%	66.961.380	100%

Nguồn Báo cáo kết quả hoạt động kiểm tra nội bộ năm 2006 – BIDV.

Số khách hàng còn lại có dư nợ dưới 5 tỷ đồng hoặc chưa đủ điều kiện, thông tin để định hạng bằng chương trình định hạng tín dụng nội bộ (ước tính khoảng 30% dư nợ) được phân loại bằng **Điều 6 QĐ493**.

Việc phân loại Nợ và trích lập dự phòng căn cứ vào hướng dẫn tại **Điều 6 QĐ493** so với **Điều 7 QĐ493** thường đơn giản hơn rất nhiều. Trong thực tế để đảm bảo tính chuẩn xác, tin cậy đối với hệ thống chấm điểm xếp hạng của mình BIDV cũng đã so sánh kết quả phân loại của hai cách phân loại nợ trên đối với hoạt động tín dụng của toàn hệ thống. Kết quả thực hiện như sau :

Bảng 2.10 :Thực trạng khách hàng theo nhóm nợ .

Đơn vị tính : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Theo điều 6	Theo điều 7	Chênh lệch
Tổng dư nợ	95.324	95.324	
Nhóm 1	67.156	57.363	- 9.793
Nhóm 2	25.105	29.322	4.217
Tổng nợ xấu	3.063	8.639	5.576
Nhóm 3	854	5.788	4.934
Nhóm 4	375	209	-166
Nhóm 5	1.834	2.642	808
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ	3,2%	9,1%	

Nguồn : Báo cáo phân loại nợ tháng 06/2007 – BIDV.

Kết quả trên cho thấy nợ xấu xếp theo điều 7-QĐ493 cao hơn so với nợ xấu phân loại theo , có sự chênh lệch xấp xỉ gần ba lần giữa hai cách phân loại nợ. Nguyên nhân như vậy là vì việc phân loại theo điều 7 dựa trên sự kết hợp giữa định tính và định lượng của cả quá trình; phân loại của một khách hàng căn cứ trên kết quả đánh giá của một thời kỳ dài về các khía cạnh hoạt động của doanh nghiệp đó và quan hệ của họ với BIDV (trên 1 năm) trong khi việc phân loại nợ dựa vào điều 6-QĐ493 chỉ đơn thuần dựa vào dữ liệu tại thời điểm đánh giá.

Bảng so sánh trên phần nào cho thấy phần nào sự tiến bộ, tinh thần thẳng thắn minh bạch, dám chấp nhận tỷ lệ nợ xấu cao (mặc dù NHNN không yêu cầu) của Ban lãnh đạo BIDV, tuy nhiên phần nào nó cũng phản ánh sự bất nhất, thiếu chính xác giữa hai cách xác định, phân loại nợ; cụ thể là sự chưa thống nhất giữa cách xác định nhóm nợ theo tuổi nợ và cách xác định nhóm nợ dựa vào hệ thống định hạng tín dụng nội bộ.

2.2.3.3. Một số hạn chế trong hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng của BIDV.

Mặc dù có những bước tiến quan trọng về qui mô và trình độ phát triển, song hoạt động tín dụng của NHĐT&PTVN còn một số hạn chế sau:

- Chưa ổn định được chiến lược phát triển kinh doanh tín dụng một cách lâu dài như : xây dựng danh mục các ngành nghề, các lĩnh vực được ưu tiên phát triển tín dụng;

- Tuy trong những năm gần đây tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ có xu hướng tăng lên nhưng tín dụng vẫn là hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHĐT&PTVN, dư nợ cho vay khách hàng chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản có và thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm gần 70% tổng thu nhập, nhưng tiềm ẩn rủi ro lớn, hiệu quả đạt được chưa tương xứng với mức độ rủi ro thực tế.

- Rủi ro tín dụng có khả năng mất vốn hoặc thu hồi chậm nhất là đối với các khách hàng xây lắp do tình trạng mua bán thầu, đấu thầu dưới giá thành, quản trị doanh nghiệp yếu kém, thi công các công trình không có nguồn vốn thanh toán hoặc chậm thanh toán.

- Cơ cấu tín dụng đã có những chuyển biến tích cực nhưng danh mục cho vay vẫn chưa đầy đủ, chưa ổn định và đảm bảo định hướng lâu dài. Tỷ trọng cho vay trung dài hạn cao trong khi nguồn vốn huy động chủ yếu là vốn ngắn hạn. Dư nợ cho vay DNNN vẫn chiếm tỷ trọng đáng kể (30% tổng dư nợ), trong khi rất nhiều các doanh nghiệp nhà nước hoạt động kém hiệu quả.

- Cơ chế của các sản phẩm tín dụng gắn với sự phát triển của thị trường chứng khoán (ng nghiệp vụ Repo) chưa được xây dựng một cách bài bản và kịp thời.

- Công tác quản trị rủi ro tín dụng vẫn đang trong giai đoạn hoàn chỉnh, rủi ro tín dụng được xác định chỉ tương đối, đo lường, đánh giá và kiểm soát rủi ro vẫn còn dấu hiệu lúng túng, chưa thật sự phù hợp với thông lệ quốc tế và yêu cầu hội nhập.

- Hệ thống phân loại xếp hạng tín dụng khách hàng chưa là công cụ cho ra

kết quả hoàn toàn chính xác. Việc đánh giá, phân loại khách hàng còn nhiều bất cập, chưa hỗ trợ hiệu quả cho việc ra quyết định cho vay và thu hồi nợ. Khi thực hiện chính sách khách hàng dựa vào kết quả xếp loại doanh nghiệp, thì nhiều doanh nghiệp là khách hàng có tiềm lực về tài chính và năng lực sản xuất kinh doanh lớn nhưng không đáp ứng được các điều kiện mà chính sách khách hàng đã đưa ra nên các Chi nhánh phải trình lên NHĐT&PTVN Trung ương để áp dụng cơ chế đặc thù. Sản phẩm tín dụng còn đơn điệu, chủng loại nghèo nàn và chất lượng chưa cao, chủ yếu cấp tín dụng dưới hình thức cho vay.

2.3. Thực trạng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng của BIDV.

2.3.1. Căn cứ xây dựng và xếp hạng của hệ thống.

2.3.1.1. Căn cứ xây dựng.

Trước khi hệ thống chấm điểm định hạng của NHĐT&PTVN được công bố như là một công cụ hỗ trợ công tác quản lý rủi ro tín dụng chính thức của toàn hệ thống, NHĐT&PTVN cũng đã có sự lưu tâm và xây dựng một hệ thống chấm điểm phân loại khách hàng dựa trên một hệ thống các tiêu chí nhất định. Tuy nhiên, hệ thống chấm điểm này mang tính chất tự phát, riêng lẻ, chưa có cơ sở pháp lý đầy đủ. Chỉ đến khi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ra Quyết định số 57/2001/QĐ-NHNN ngày 24 tháng 1 năm 2002 về việc triển khai thí điểm đề án phân tích xếp loại doanh nghiệp thì các Ngân hàng thương mại nói chung và NHĐT&PTVN nói riêng mới có căn cứ pháp lý để một xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp loại doanh thực sự.

Căn cứ pháp lý cho việc xây dựng hệ thống chấm điểm định hạng hiện nay của NHĐT&PTVN bao gồm các văn bản :

- Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Ngân hàng nhà nước về việc ban hành Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng và các văn bản sửa đổi bổ sung có liên quan như Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN, Quyết định 783/2005/QĐ-NHNN..
- Quyết định số 57/2002/QĐ-NHNN ngày 24/01/2002 của Thống đốc Ngân

hàng Nhà nước về việc triển khai thí điểm đề án phân tích xếp loại tín dụng doanh nghiệp.

- Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành “Quy định về phân loại nợ, trích và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động Ngân hàng của các tổ chức tín dụng”.

- Thực trạng triển khai thực hiện phân loại khách hàng doanh nghiệp theo Quyết định 5645/QĐ-TDDV2 ngày 31/12/2004; Quyết định 2090/QĐ-TDDV3 ngày 26/04/2005 và Kết quả triển khai xếp hạng các khách hàng là định chế tài chính theo Quyết định 4870/QĐ-KĐĐN1 ngày 09/09/2005 của NHĐT&PTVN.

2.3.1.2. Căn cứ xếp hạng.

- Hồ sơ pháp lý và ngành nghề kinh doanh của khách hàng.
- Các chỉ tiêu tổng hợp liên quan đến hoạt động kinh doanh, tài chính, tài sản, khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết của khách hàng.
- Mức độ tín nhiệm của khách hàng trong các giao dịch với BIDV, tổ chức tín dụng khác (hiện tại và lịch sử).
- Các nhân tố (môi trường nội bộ, môi trường bên ngoài, xu hướng phát triển của khách hàng...) có ảnh hưởng đến chất lượng, hiệu quả hoạt động của khách hàng.

Trên cơ sở nhân viên tín dụng thu thập thông tin định tính, định lượng; so sánh với những tiêu chuẩn đã được xây dựng phù hợp theo từng yêu cầu để cho điểm theo từng thang tiêu chí định sẵn. Quá trình này phần nào chịu ảnh hưởng của nhân tố chủ quan, do vậy đòi hỏi người tín dụng phải có kiến thức, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp.

2.3.2. Phương pháp xếp hạng.

Hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV sử dụng phương pháp chấm điểm các nhóm chỉ tiêu tài chính và phi tài chính của từng khách hàng; kết hợp phương pháp chuyên gia và phương pháp thống kê để xếp hạng khách hàng. Trong mỗi nhóm chỉ tiêu tài chính hoặc phi tài chính sẽ bao gồm nhiều chỉ tiêu nhỏ,

số lượng các chỉ tiêu nhỏ; thang điểm và trọng số của mỗi chỉ tiêu sẽ là khác nhau đối với mỗi loại khách hàng hay ngành kinh tế khác nhau.

NHĐT&PTVN xây dựng 3 hệ thống chấm điểm khác nhau cho 3 loại khách hàng chính là :

- Khách hàng là tổ chức tín dụng.
- Khách hàng là tổ chức kinh tế.
- Khách hàng là cá nhân.

Nguyên tắc chấm điểm.

Thông thường một chỉ tiêu tài chính hoặc phi tài chính sẽ có 5 khoảng giá trị chuẩn tương ứng là 5 mức điểm : 20-40-60-80-100, như vậy đối với mỗi chỉ tiêu điểm của khách hàng sẽ là 1 trong 5 mốc điểm vừa nêu. Tùy thuộc vào mức thực tế khách hàng đạt được nằm trong khoảng giá trị chuẩn nào trong số các khoảng giá trị chuẩn đã được xác định.

Tùy theo mức độ quan trọng, giữa các chỉ tiêu và nhóm các chỉ tiêu sẽ có trọng số khác nhau. Trọng số của mỗi chỉ tiêu/nhóm chỉ tiêu phụ thuộc vào đặc thù riêng có của mỗi loại khách hàng, ngành kinh tế và tính chất sở hữu doanh nghiệp. Do đó, điểm dùng để tổng hợp xếp hạng khách hàng sẽ là tích số giữa điểm ban đầu và trọng số.

Với nguyên tắc như vậy, các trường hợp khách hàng luôn trả nợ đúng hạn nhưng có tình hình tài chính yếu kém sẽ không được xếp ở nhóm hạng tốt nhất.

Căn cứ vào tổng số điểm đạt được khách hàng sẽ được phân loại vào một trong các mức sau :

STT	Mức xếp hạng	Ý nghĩa
1	AAA	Khách hàng đặc biệt tốt, kinh doanh hiệu quả cao, luôn tăng trưởng cao, tiềm năng tài chính cực mạnh đáp ứng tốt các nghĩa vụ trả nợ. Cho vay khách hàng này ngân hàng có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
2	AA	Khách hàng rất tốt, kinh doanh hiệu quả cao, tăng trưởng vững chắc, tiềm năng tài chính tốt đảm bảo các nghĩa vụ tài chính đã cam kết. Cho vay khách hàng này ngân hàng có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
3	A	Khách hàng rất tốt, kinh doanh hiệu quả cao và luôn tăng trưởng, tình hình tài chính ổn định khả năng trả nợ đảm bảo. Cho vay khách hàng này ngân hàng có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.
4	BBB	Khách hàng tương đối tốt, hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng nhạy cảm với các thay đổi về điều kiện ngoại cảnh. Tình hình tài chính ổn định. Cho vay khách hàng này có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ.
5	BB	Khách hàng bình thường, hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhưng hiệu quả không cao và rất nhạy cảm với các thay đổi về điều kiện ngoại cảnh. Khách hàng này có một số yếu điểm về tài chính, về khả năng quản lý. Cho vay khách hàng này có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ.
6	B	Là khách hàng cần chú ý, hoạt động kinh doanh hầu như không hiệu quả, năng lực tài chính suy giảm, trình độ quản lý còn nhiều bất cập. Dự nợ của các khách hàng này có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.
7	CCC	Là khách hàng yếu, hoạt động kinh doanh cầm chừng, năng lực quản trị không tốt, tài chính mất cân đối và chịu tác động lớn khi có thay đổi về môi trường kinh doanh. Dự nợ của các khách hàng này có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.
8	CC	Là khách hàng yếu kém, hoạt động kinh doanh cầm chừng, không thực hiện đúng các cam kết trả nợ. Dự nợ các khách hàng này có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.
9	C	Là khách hàng rất yếu, hoạt động kinh doanh thua lỗ và có rất ít khả năng phục hồi. Dự nợ của các khách hàng này có khả năng tổn thất rất cao.
10	D	Là khách hàng đặt biệt yếu kém, hoạt động kinh doanh thua lỗ kéo dài và không còn khả năng phục hồi. Dự nợ của các khách hàng này không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

2.3.3. Rà soát chỉnh sửa Hệ thống xếp hạng tín dụng.

Để đảm bảo cho hệ thống xếp hạng tín dụng có tính thực tế cao, kết quả xếp hạng phản ánh được chính xác mức độ rủi ro đối với từng khách hàng, Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được BIDV rà soát, chỉnh sửa hoàn thiện theo định kỳ một năm một lần và được thực hiện bởi các bộ phận:

- Bộ phận kiểm tra kiểm soát nội bộ (kiểm tra theo chức năng).
- Công ty kiểm toán độc lập (đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm của Ngân hàng) – Ernst & Young.
- Bộ phận rà soát độc lập trực thuộc Ban quản lý tín dụng.

Trong đó bộ phận rà soát độc lập có trách nhiệm thường xuyên kiểm tra và đánh giá kết quả xếp hạng trên phạm vi toàn Ngân hàng để có những phát hiện và đề xuất chỉnh sửa kịp thời những điểm không phù hợp với hệ thống xếp hạng; nhằm đảm bảo tính chính xác và khách quan của hệ thống. Các thủ tục kiểm tra và đánh giá bao gồm:

- Phân tích đánh giá toàn bộ danh mục tín dụng để đưa ra các nhận định về những vấn đề không hợp lý của kết quả xếp hạng. Những phân tích này được dựa trên những thông tin tổng hợp toàn ngân hàng cũng như những thông tin phân tích về các sự kiện kinh tế.
- Thường xuyên kiểm tra trên cơ sở có chọn mẫu khách quan để đánh giá đo lường chất lượng xếp hạng.
- Là đầu mối tiếp nhận những thông tin phản hồi về hệ thống từ các bộ phận sử dụng, bộ phận kiểm tra kiểm toán nội bộ cũng như từ Công ty kiểm toán độc lập.
- Phân tích, đánh giá các thông tin phản hồi về hệ thống và đề xuất lên Ban lãnh đạo những thay đổi cần thiết liên quan đến Hệ thống xếp hạng.

2.3.4. Vận hành hệ thống chấm điểm xếp hạng.

Hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV được xây dựng và áp dụng cho 03 loại đối tượng khách hàng là :

- Khách hàng tổ chức kinh tế.
- Khách hàng cá nhân.
- Khách hàng là tổ chức Tín dụng.

Với mỗi loại đối tượng khách hàng cấu trúc phân bổ điểm trong các chỉ tiêu sẽ khác nhau. Hệ thống các chỉ tiêu, tiêu chí đánh giá giữa các đối tượng cũng không hoàn toàn giống nhau.

2.3.4.1. Hệ thống chấm điểm khách hàng cá nhân và tổ chức tín dụng

a. Hệ thống xếp hạng khách hàng là cá nhân.

Với khách hàng là cá nhân, hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được chia thành 2 hệ thống nhỏ theo mục đích sử dụng tiền vay, đó là hệ thống chấm điểm khách hàng là cá nhân vay tiêu dùng và hệ thống chấm điểm khách hàng là cá nhân vay kinh doanh.

Hệ thống xếp hạng khách hàng là cá nhân được thực hiện qua 4 bước sau:

Bước 1 - Chấm điểm các chỉ tiêu về nhân thân và khả năng trả nợ.

Thông tin về nhân thân bao gồm:

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 (trong gia đình)	
• 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 kinh doanh

Thông tin về khả năng trả nợ khách hàng bao gồm:

Cá nhân tiêu dùng		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 tại BIDV	Tình hình trả nợ gốc và lãi tại 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

Bước 2 - Tổng hợp điểm và xếp hạng khách hàng.

– Tổng hợp điểm

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

+ Tỷ trọng cho chỉ tiêu về nhân thân: 40%

+ Tỷ trọng cho chỉ tiêu về khả năng trả nợ: 60%

– Xếp hạng khách hàng: dựa vào số điểm đạt được, khách hàng được xếp loại

vào một trong 10 nhóm theo thang điểm như sau:

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

Bước 3: Đánh giá các tài sản bảo đảm.

Tài sản đảm bảo được xác định dựa trên các yếu tố sau:

- Loại tài sản đảm bảo (tối đa 100 điểm)
- Giá trị tài sản đảm bảo/ tổng nợ vay đề nghị (tối đa 100 điểm)
- Rủi ro tài sản đảm bảo liên quan đến việc giảm giá trị tài sản đảm bảo (tối đa 100 điểm)

Tài sản đảm bảo được xếp loại theo điểm đạt được như sau:

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

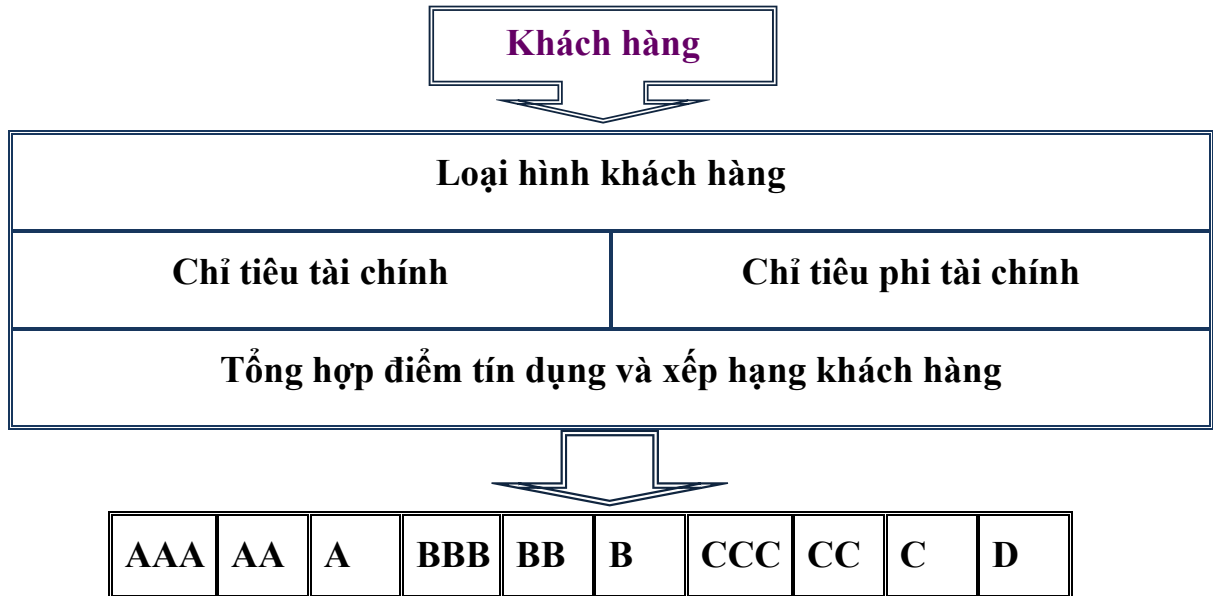
Bước 4 - Tổng hợp và quyết định.

Ma trận ra quyết định sau khi tổng hợp điểm

Đánh giá xếp loại cá nhân	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Xếp loại rủi ro										
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						
C (Thấp)	Trung bình			Trung bình/ Từ chối			Từ chối			

b. Hệ thống xếp hạng khách hàng là tổ chức tín dụng.

Mô hình chấm điểm và xếp hạng



Hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng là các tổ chức tín dụng được thực hiện qua 4 bước sau:

Bước 1 - Xác định loại Tổ chức tín dụng : Căn cứ vào loại hình tổ chức tín dụng, khách hàng được chia thành 5 loại sau

- Khách hàng là ngân hàng quốc doanh.
- Khách hàng là ngân hàng cổ phần.
- Khách hàng là ngân hàng nước ngoài.
- Khách hàng là công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính.
- Khách hàng là công ty chứng khoán.

Trong mỗi loại khách hàng, hệ thống sẽ quy định cách chấm điểm riêng.

Bước 2- Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính.

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

A. Chỉ số bảo đảm an toàn vốn (CAR).	
1	CAR (%)
2	Vốn cấp 1/ Tổng tài sản có rủi ro quy đổi (%)
3	Vốn chủ sở hữu/ Tổng nợ (%)
B. Chất lượng tài sản.	
4	Nợ xấu/ Tổng dư nợ tín dụng (%)
5	Tổng tài sản sinh lời/ Tổng tài sản (%)
6	Quỹ dự phòng rủi ro tín dụng/ Tổng nợ xấu (%)
7	(Vốn chủ sở hữu + Dự phòng)/ Tổng nợ xấu (số lần)
C. Chỉ số khả năng thanh khoản.	
8	Tài sản thanh khoản/ Tổng tài sản (%)
9	Tổng dư nợ rỗng/ Tổng vốn huy động ngoài interbank (%)
10	Nợ trung dài hạn (> 1 năm) / Tổng vốn huy động ngoài interbank (%)
11	Interbank assets/ Interbank liabilities (lần)
D. Chỉ số khả năng sinh lời.	
12	Lợi nhuận thuần/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) (%)
13	Lợi nhuận thuần/ Tổng tài sản (ROA) (%)
14	Thu nhập lãi cận biên
15	Chi phí hoạt động/ Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh (%)
16	Thu nhập ngoài lãi/ Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh (%)
17	Chi phí dự phòng/ Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh (%)

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:

Nhóm 1	Các yếu tố môi trường.
	<i>Rủi ro quốc gia (NH nước ngoài)</i>
1	Tốc độ tăng trưởng kinh tế
2	Mức dự trữ ngoại tệ
3	Nợ nước ngoài (khả năng tự chủ về tài chính)
4	Sự ổn định và phát triển của hệ thống tài chính ngân hàng
5	Sự vững mạnh của chính quyền, nhà nước, ổn định của môi trường chính
6	Lịch sử thanh toán nợ của các ngân hàng
7	Triển vọng phát triển của ngành
8	Yêu cầu của pháp luật về mức độ minh bạch của thông tin tài chính, kế
Nhóm 2	Năng lực lãnh đạo, môi trường nội bộ và khả năng cạnh tranh.
	<i>Năng lực và kinh nghiệm điều hành của ban lãnh đạo</i>
9	Trình độ học vấn
10	Trình độ chuyên môn
11	Số năm làm lãnh đạo trung bình tại Ngân hàng
12	Số năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Ngân hàng tài chính trung bình
13	Năng lực điều hành, quản lý ngân hàng
14	Tính năng động, khả năng phân tích và nhạy bén với thị trường
15	Khả năng sử dụng thu hút, đào tạo, sử dụng nhân tài
16	Khả năng xây dựng mục tiêu và chiến lược kinh doanh
17	Tính ổn định và kế thừa của các vị trí lãnh đạo chủ chốt
	<i>Hệ thống kiểm soát nội bộ của ngân hàng theo đánh giá của CBTD</i>
18	Nhận thức của BLD về rủi ro và kiểm soát rủi ro
19	Quy trình nghiệp vụ được ban hành đối với các hoạt động chính
20	Bộ phận kiểm tra độc lập được thiết lập và hoạt động thường xuyên

21	Mức độ phân tách trách nhiệm
	<i>Cơ chế quản lý rủi ro của ngân hàng</i>
22	Xây dựng chính sách, cơ chế quản lý rủi ro nhằm đo lường, kiểm soát và
23	Rủi ro tín dụng
24	Rủi ro thanh khoản
25	Rủi ro lãi suất
26	Rủi ro hối đoái
27	Rủi ro thị trường
28	Rủi ro hoạt động
	<i>Vị thế cạnh tranh và uy tín của Ngân hàng</i>
29	Số năm hoạt động
30	Thương hiệu
31	Thị phần tín dụng
32	Thị phần thanh toán
33	Mức độ toàn cầu hóa
34	Các giải thưởng của các tổ chức trong nước và quốc tế
	<i>Hệ thống CNTT điều hành và quản lý áp dụng tại ngân hàng</i>
35	Tín hiện đại của công nghệ
36	Phạm vi và hiệu quả của việc sử dụng công nghệ trong ngân hàng
37	Chính sách bảo mật thông tin
38	Hệ thống thông tin quản lý
Nhóm 3	Khả năng duy trì năng lực kinh doanh của ngân hàng.
39	Theo đánh giá của BIDV: Khả năng duy trì hệ số CAR của Ngân hàng trong vòng 2 năm tới ở mức: (%)
40	Tính ổn định, bền vững tăng trưởng ROE trong 3 năm gần đây theo đánh giá của BIDV. Luôn duy trì ở mức: (%)

41	Tính ổn định, bền vững của tăng trưởng tài sản trong 3 năm gần đây theo đánh giá của BIDV
	<i>Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh</i>
42	Danh mục sản phẩm/ dịch vụ
43	Khu vực địa lý
44	Mạng lưới chi nhánh
45	Đối tượng khách hàng
	<i>Nhân sự của Ngân hàng theo đánh giá của CBTD</i>
46	Chính sách tuyển dụng và thu hút nhân tài
47	Chính sách đào tạo, phát triển nhân viên
48	Chế độ đãi ngộ, phúc lợi, khen thưởng, kỷ luật, đề bạt, tăng lương
49	Điều kiện làm việc
50	Văn hóa công ty và đoàn kết nội bộ
51	Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên
Nhóm 4	Các yếu tố khác.
52	Mức độ can thiệp của Nhà nước và chính sách cho vay của NH
53	Tuân thủ các quy định của pháp luật có liên quan (trong vòng 5 năm trở lại đây)
	Hỗ trợ tài chính, kỹ thuật từ bên ngoài
54	Hỗ trợ tài chính, kỹ thuật từ Chính phủ (NHNN)
55	Hỗ trợ tài chính, kỹ thuật từ công ty mẹ
56	Hỗ trợ tài chính, kỹ thuật từ thể chế khác
57	Khả năng tiếp cận các nguồn vốn vay, vốn tài trợ ủy thác và vốn khác trên thị trường
58	Triển vọng phát triển của Ngân hàng theo đánh giá của BIDV

Bước 4 - Tổng hợp điểm và xếp hạng.

– Tổng hợp điểm

*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*

Trong đó trọng số của phần Tài chính và Phi tài chính phụ thuộc vào báo cáo tài chính của khách hàng có được kiểm toán hay không được kiểm toán. Cụ thể:

	BCTC có kiểm toán	BCTC không kiểm toán
Các chỉ tiêu tài chính	40%	30%
Các chỉ tiêu phi tài chính	60%	70%

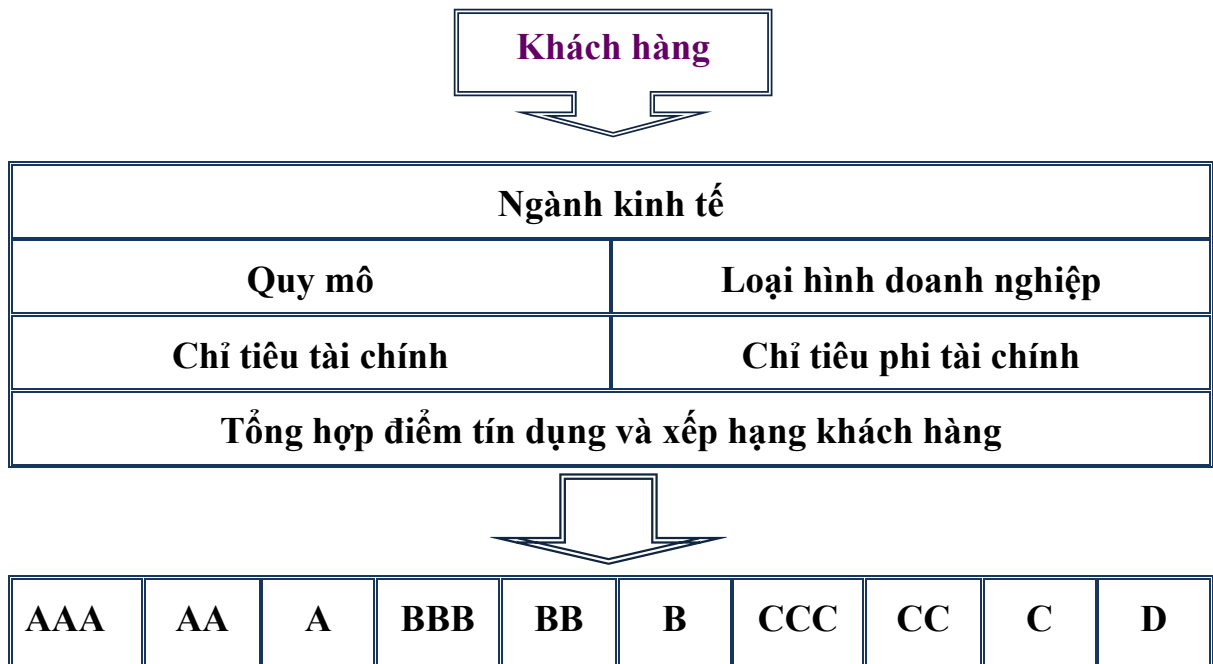
– Xếp hạng tín dụng khách hàng: Dựa trên điểm đạt được, khách hàng được xếp vào một trong 10 nhóm theo thang điểm như sau:

Điểm	91 – 100	81-90	71-80	66-70	61 – 65	51-60
Xếp loại	AAA	AA	A	BBB	BB	B
Điểm	46 – 50	41 – 45	35 – 40	Ít hơn 35		
Xếp loại	CCC	CC	C	D		

Do đặc thù chính sách tín dụng của BIDV là ưu tiên cho hoạt động bán buôn nên trong thực tế hiện nay hệ thống chấm điểm xếp hạng chủ yếu áp dụng đối với đối tượng khách hàng là tổ chức kinh tế. Vì những lý do vừa nêu nên trong giới hạn luận văn này sẽ tập trung nghiên cứu sâu đối với Phân hệ chấm điểm xếp hạng khách hàng là tổ chức kinh tế; đối với Phân hệ chấm điểm xếp hạng khách hàng là tổ chức tín dụng và Phân hệ chấm điểm xếp hạng khách hàng cá nhân được nêu trên chỉ nhằm phục vụ cho mục đích tham khảo là chính.

2.3.4.2. Hệ thống xếp hạng khách hàng là tổ chức kinh tế.

Việc chấm điểm xếp hạng khách hàng là tổ chức kinh tế được thực hiện theo mô hình sau :



Theo mô hình trên việc chấm điểm xếp hạng khách hàng là tổ chức kinh tế được thực hiện qua 06 bước :

Bước 1 - Xác định ngành kinh tế : việc xác định ngành kinh tế được căn cứ 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. Trong trường hợp doanh nghiệp hoạt động đa ngành thì doanh thu của ngành nào được đánh giá có tiềm năng nhất sẽ được chọn là ngành chính.

Bước 2 – Xác định Quy mô : Quy mô của doanh nghiệp được xác định dựa trên các chỉ tiêu : 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.

Bước 3- Xác định loại hình sở hữu khách hàng : Căn cứ vào đối tượng sở hữu, khách hàng được chia thành loại khác nhau:

- Khách hàng là doanh nghiệp nhà nước.
- Khách hàng là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Khách hàng khác.

Trong mỗi loại khách hàng, hệ thống sẽ quy định cách chấm điểm riêng đối với từng trường hợp Khách hàng 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 : Các chỉ tiêu tài chính gồm 14 chỉ tiêu thuộc 4 nhóm như sau:

- 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 (4 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.
- Nhóm chỉ tiêu cân nợ (2 chỉ tiêu).
 - + Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản.
 - + Nợ dài hạn/Nguồn vốn CSH.
- 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.
 - + $(\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}) / \text{Chi phí lãi vay}$.

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:

- Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ (2 chỉ tiêu).

- + Khả năng trả nợ trung dài hạn.
- + Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng.
- Trình độ quản lý và môi trường nội bộ của doanh nghiệp (9 chỉ tiêu).
- + Nhân thân của người đứng đầu doanh nghiệp và kế toán trưởng.
- + Kinh nghiệm chuyên môn của người đứng đầu Doanh nghiệp.
- + Học vấn của người đứng đầu Doanh nghiệp.
- + Năng lực điều hành của người đứng đầu doanh nghiệp theo đánh giá của cán bộ tín dụng.
- + Quan hệ của Ban lãnh đạo Doanh nghiệp với các cơ quan hữu quan.
- + Tính năng động và độ nhạy bén của Ban lãnh đạo Doanh nghiệp với sự thay đổi của thị trường theo đánh giá của cán bộ tín dụng.
- + Môi trường kiểm soát nội bộ, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD.
- + Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp theo đánh giá của cán bộ tín dụng.
- + Tầm nhìn, chiến lược kinh doanh của DN trong từ 2 đến 5 năm tới.
- Quan hệ với Ngân hàng (11 chỉ tiêu).
- + Lịch sử trả nợ của khách hàng trong 12 tháng qua.
- + Số lần cơ cấu lại nợ trong 12 tháng qua.
- + Tỷ trọng nợ cơ cấu lại trên tổng dư nợ.
- + Tình hình nợ quá hạn của dư nợ hiện tại.
- + Lịch sử quan hệ với các cam kết ngoại bảng.
- + Tình hình cung cấp thông tin theo yêu cầu của BIDV trong 12 tháng qua.
- + Tỷ trọng doanh thu chuyển về BIDV trong 12 tháng qua so với tỷ trọng vốn của BIDV trong tổng số vốn được tài trợ của doanh nghiệp.
- + Mức độ sử dụng các dịch vụ của BIDV.

- + Tình trạng nợ quá hạn tại các Ngân hàng khác trong 12 tháng qua.
- + Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng.
- Các nhân tố bên ngoài (7 chỉ tiêu).
- + Triển vọng ngành.
- + Khả năng gia nhập thị phần của DN mới theo đánh giá của CBTD.
- + Khả năng sản phẩm của doanh nghiệp bị thay thế bởi các “sản phẩm khác”.
- + Tính ổn định của nguồn nguyên liệu đầu vào.
- + Các chính sách bảo hộ/ưu đãi của nhà nước.
- + Ảnh hưởng của các chính sách của các nước-thị trường xuất khẩu chính.
- + Mức độ phụ thuộc của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vào điều kiện tự nhiên.
- Các đặc điểm hoạt động khác (11 chỉ tiêu).
- + Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp (các yếu tố đầu vào).
- + Sự phụ thuộc vào một số ít người tiêu dùng (các yếu tố đầu ra).
- + Tốc độ tăng trưởng của doanh thu trong 03 năm gần đây.
- + Tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận (sau thuế) trong 03 năm gần đây.
- + Số năm hoạt động trong ngành.
- + Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp (phạm vi tiêu thụ sản phẩm).
- + Uy tín của doanh nghiệp đối với người tiêu dùng.
- + Mức độ bảo hiểm tài sản.
- + Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự đến hoạt động kinh doanh của DN.
- + Khả năng tiếp cận các nguồn vốn.
- + Triển vọng phát triển của của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD.

Tuy nhiên, do đặc thù riêng có của mỗi ngành nên số lượng, giá trị chuẩn và trọng số của các chỉ tiêu con phụ của các ngành/ nhóm ngành khác nhau là khác nhau.

Bảng 2.11 : Tỷ trọng điểm theo loại hình sở hữu doanh nghiệp.

STT	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	25%	20%	25%
3	Quan hệ với ngân hàng	40%	40%	40%
4	Các nhân tố bên ngoài	17%	17%	18%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	12%	16%	12%
	Tổng số	100%	100%	100%

Nguồn : Quyết định số 8598/QĐ-BNC ngày 20/10/2006 về việc ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV.

Bước 6 - Tổng hợp điểm và xếp hạng.

– Tổng hợp điểm:

*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*

Trong đó trọng số của phần Tài Chính và Phi tài chính phụ thuộc vào báo cáo tài chính của khách hàng có được kiểm toán hay không được kiểm toán. Cụ thể:

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

– Xếp hạng tín dụng khách hàng: Dựa trên điểm đạt được, khách hàng được xếp vào 1 trong 10 nhóm theo thang điểm như sau:

Điểm	95 – 100	90 – 94	85 – 89	75 – 84	70 – 74	65 – 69
Xếp loại	AAA	AA	A	BBB	BB	B
Điểm	60 – 64	55 – 59	35 – 54	Ít hơn 35		
Xếp loại	CCC	CC	C	D		

2.3.4.3. Tổ chức vận hành hệ thống chấm điểm xếp hạng.

Người chịu trách nhiệm chấm điểm và xếp hạng khách hàng là CBTD tại chi nhánh (đây là phần mềm tập trung).

Trưởng phòng tín dụng tại Chi nhánh là người chịu trách nhiệm kiểm soát việc chấm điểm và phân loại khách hàng của CBTD đảm bảo việc chấm điểm được chính xác và khách quan.

Trưởng phòng QLTD (hoặc phòng thẩm định và QLTD) tại chi nhánh là người chịu trách nhiệm thực hiện rà soát độc lập việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng của bộ phận tín dụng.

Hội đồng tín dụng chi nhánh phê duyệt kết quả chấm điểm và xếp hạng đối với các khách hàng có dư nợ tại BIDV từ 5 tỷ đồng trở lên . Các khách hàng còn lại Giám đốc chi nhánh chịu trách nhiệm phê duyệt.

Tần suất chấm điểm định hạng doanh nghiệp tùy từng thời điểm mà BIDV có kế hoạch cụ thể theo tháng, quý, bán niên....

Theo Quy định của BIDV nhóm Nợ của khách hàng (khoản vay) sẽ căn cứ vào kết quả xếp loại khách hàng :

Nhóm 1 : AAA, AA, A.

Nhóm 2 : BBB, BB.

Nhóm 3 : B,CCC,CC.

Nhóm 4 : C.

Nhóm 5 : D

Việc phân loại này cũng nhằm phục vụ mục đích xây dựng và thực thi chính sách khách hàng của BIDV.

2.3.5. Nhận xét về hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV.

2.3.5.1 Những tác động tích cực trong hoạt động tín dụng.

Hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV là công cụ để BIDV thực hiện phân loại nợ (tài sản tín dụng) theo thông lệ quốc tế. Căn cứ vào kết quả phân loại nợ BIDV sẽ tính toán, trích lập dự phòng rủi ro theo điều 7-QĐ 493 của NHNN; đồng thời, hệ thống này cũng trợ giúp cho BIDV tính toán trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo chuẩn mức quốc tế số IAS 39 (phương pháp chiết khấu dòng tiền), phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán quốc tế.

Hệ thống xếp hạng khách hàng trong quá trình áp dụng tại NHĐT&PTVN đã cho thấy đây là một công cụ hỗ trợ cho việc ra quyết định tín dụng, thực hiện chính sách khách hàng và quản lý rủi ro tín dụng, thể hiện:

- Việc phân loại khách hàng giúp Ban lãnh đạo có cái nhìn tổng thể về danh mục tín dụng của NHĐT&PTVN từ đó có chính sách tín dụng và chính sách khách hàng phù hợp :

- + Để phù hợp với thực tế tình hình tín dụng và đặc thù của NHĐT&PTVN, sau khi ban hành chính sách khách hàng dựa trên kết quả phân loại, NHĐT&PTVN căn cứ vào kết quả xếp loại khách hàng đang quan hệ tín dụng điều chỉnh danh mục khách hàng, mạnh dạn mở rộng phục vụ khách hàng theo hướng phát triển đến lĩnh vực sản xuất, thương mại, xuất khẩu... ngoài lĩnh vực xây lắp truyền thống.

- + Kết quả xếp loại được sử dụng như là một căn cứ để xây dựng chính sách khách hàng. Khách hàng nào cần mở rộng phát triển mối quan hệ hợp tác, khách hàng nào cần hạn chế, chẳng hạn NHĐT&PTVN ưu tiên phát triển những khách hàng được xếp hạng từ BBB trở lên đồng thời cho hưởng các chính sách ưu đãi về lãi suất, tài sản đảm bảo nợ vay, dư nợ tối đa... Đồng thời phí bảo lãnh áp dụng cho mỗi khách hàng sẽ khác nhau tương ứng với kết quả xếp hạng. Doanh nghiệp được xếp hạng có mức độ rủi ro thấp thì sẽ được hưởng phí thấp và ngược lại. Điều đó cho phép NH thực hiện hoạt động tín dụng theo hướng tích cực, đầu tư hay cho vay đúng đối tượng và hạn chế được rủi ro tốt hơn.

– Căn cứ vào kết quả xếp hạng tín dụng của từng khách hàng, BIDV có chính sách quản lý, giám sát một cách phù hợp. Những khách hàng xếp hạng từ thứ hạng BB trở xuống sẽ được giám sát chặt chẽ chỉ cho khách hàng vay với các điều kiện đảm bảo nợ vay tuyệt đối an toàn, số tiền cho vay ra tương ứng với số tiền doanh nghiệp trả nợ, việc thực hiện các chế độ kiểm tra, giám sát được duy trì thường xuyên liên tục và ổn định.

– Thông qua hệ thống chấm điểm định hạng, BIDV đã thể hiện được quan điểm quản lý thống nhất xuyên suốt từ TW Hội sở chính đến tận các Phòng Giao Dịch trong hệ thống. Đây là điểm có ý nghĩa quan trọng để thực hiện các kế hoạch hoạt động, phát triển trong bối cảnh hội nhập.

2.3.5.2 Những hạn chế của hệ thống chấm điểm xếp hạng.

Bên cạnh những tác động tích cực nêu trên, Hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng của NHĐT&PTVN vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định :

Về đối tượng xếp hạng : Hiện tại NHĐT&PTVN chỉ mới thực hiện việc xếp hạng cho các khách hàng là doanh nghiệp có dư nợ từ 5 tỷ đồng trở lên, chưa xếp hạng các khách hàng là doanh nghiệp có dư nợ tín dụng dưới 5 tỷ, tổ chức tín dụng (Sở Giao dịch III-BIDV là đầu mối triển khai cho vay lại các nguồn vốn mang tính chất quốc tế đối với các NH trong nước) và khách hàng là cá nhân; trong khi tổng dư nợ, tính chất các khoản vay của các đối tượng khách hàng này hoàn toàn đủ khả năng chi phối đến uy tín và hiệu quả hoạt động của BIDV. Do vậy, cơ sở toàn diện để đánh giá tính hoàn thiện của hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng nội bộ của BIDV chưa thật sự chắc chắn.

Về nguồn nhập liệu để phân tích đánh giá, hệ thống loại - hạng và tiêu chí phân loại: hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng hiện nay của BIDV vận hành trên cơ sở phân tích thông tin tài chính và phi tài chính.

Xét về thông tin tài chính, số liệu chủ yếu được lấy từ 03 Bảng báo cáo chính là bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Bảng lưu chuyển tiền tệ. Tuy nhiên hiện nay đa số các doanh nghiệp chỉ được tính điểm xếp hạng căn cứ vào số liệu của 02 bảng báo cáo là Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt

động kinh doanh; số liệu từ Bảng lưu chuyển tiền tệ hầu như không dùng đến và trở nên dư thừa. Hơn nữa, có thể do mục đích của BIDV xây dựng hệ thống chấm điểm định hạng chủ yếu là đánh giá các khách hàng “vừa và lớn” do vậy các số liệu được lấy đến hàng triệu và được làm tròn do đó trong thực tế có những số liệu chỉ đến hàng trăm nghìn có khả năng không được hệ thống ghi nhận và vì thế việc đánh giá các chỉ tiêu tài chính khách hàng có thể ít nhiều bị ảnh hưởng .

Mặt khác việc phân chia ra khách hàng thành 10 loại (theo tiêu chuẩn quốc tế) như hiện nay trong khi tiêu chí phân chia giữa các loại gần nhau cũng chưa thật rõ ràng; phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố cảm quan, trình độ của người đánh giá.

Song song đó ngay từ khách hàng xếp loại **B** Ngân hàng đã có sự cân nhắc và với khách hàng từ loại **CC** gần như chắc chắn không được Ngân hàng xem xét thiết lập các quan hệ; do vậy việc phân chia đủ 10 loại khách hàng trong đó các loại **CC, C, D** chủ yếu xếp loại cho khách hàng có tính lịch sử nhiều hơn là hiện tại.

Các hạn chế nêu trên làm cho người sử dụng có cảm nhận hệ thống còn những điểm mang tính hình thức.

Về các chỉ tiêu để đánh giá xếp hạng : việc xếp hạng tín dụng được thực hiện trên cơ sở đánh giá, chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính. Qua phân tích có thể thấy tính chính xác của hệ thống chỉ tiêu đánh giá xếp hạng hiện tại của NHĐT&PTVN vẫn chưa thật sự chắc chắn thể hiện qua một số điểm cơ bản dưới đây:

Đối với chỉ tiêu phi tài chính : Các chỉ tiêu phi tài chính hiện áp dụng tại NHĐT&PTVN gồm 05 nhóm chỉ tiêu : khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý và môi trường nội bộ, quan hệ với NH, các nhân tố bên ngoài, các đặc điểm hoạt động khác. Trong số nhóm các chỉ tiêu trên thì nhóm quan hệ với NH được xây dựng với tỷ trọng điểm cao nhất. Tuy vậy, việc đánh giá tính chất mối quan hệ với NH của khách hàng là hoàn toàn do chủ quan của con người do vậy đối với mỗi người kết quả đánh giá đối với khách hàng sẽ khác nhau.

Mặt khác việc xây dựng hệ thống cho điểm đối với các tiêu chí cũng có vấn đề cần xem xét, các chỉ tiêu cho điểm còn chưa thống nhất về độ dẫn của các cấp độ do

vậy ít nhiều ảnh hưởng đến kết quả hạng của khách hàng. Cụ thể có chỉ tiêu thang điểm là 20-40-60-80-100 nhưng cũng có chỉ tiêu 20-40-60-100.

Về yếu tố tài sản đảm bảo hệ thống định hạng hầu như không đề cập đến khả năng đảm bảo nợ vay của tài sản trong khi trong hoạt động thực tế hiện nay BIDV đang chú trọng tập trung vào việc nâng cao tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo.

Dưới góc độ tổng quát thì hệ thống các chỉ tiêu phi tài chính khó có thể đạt được mức chính xác minh bạch rõ ràng một cách tuyệt đối bởi lẽ đây là các tiêu chí phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố chủ quan.

Đối với các chỉ tiêu tài chính (chiếm tỷ trọng 30% tổng điểm): nhìn chung các nhóm chỉ số thuộc về chỉ tiêu tài chính có tỷ trọng điểm tương đối phù hợp, phản ánh được, toàn diện các thông tin về tình hình tài chính theo báo cáo của khách hàng; tuy nhiên, trong từng nhóm chỉ tiêu tỷ trọng phân chia điểm số giữa các chỉ tiêu vẫn chưa thật sự thuyết phục, còn mang tính “đồ đồng”, bình quân một cách chung chung và chưa thể hiện được tính đặc thù trong hoạt động của từng loại hình khách hàng doanh nghiệp, ngành nghề... chẳng hạn hàng tồn kho của các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản khác với doanh nghiệp thương mại hàng hoá thuần túy. Do vậy, tính chất, tầm ảnh hưởng của chỉ số thanh khoản của hai khách hàng này không thể giống nhau; hoặc doanh nghiệp có vốn, tài sản lớn không thể so sánh các giá trị tương đối với các doanh nghiệp có qui mô vốn và tài sản nhỏ hơn gấp nhiều lần do vậy các chỉ tiêu thu nhập và chỉ tiêu đòn bẩy không thể “đồ đồng” hoặc bình quân như nhau.

Chương trình định hạng tín dụng nội bộ của BIDV được xây dựng có sự tư vấn giám sát của Công ty kiểm toán Ernst & Young trên cơ sở tuân thủ các nguyên tắc, chuẩn mực mang tính quốc tế. Tuy nhiên, hiện nay chế độ kế toán – thống kê của Việt Nam còn nhiều điểm chưa phù hợp với thông lệ quốc tế, nhiều doanh nghiệp chưa tuân thủ các quy định pháp luật về kế toán – thống kê... Do vậy, chắc chắn khi định hạng khách hàng sẽ có nhưng bất cập liên quan đến tính chính xác đối với loại hạng mà khách hàng được xếp. Mặt khác, đối với các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay cho dù có kiểm toán hay không kiểm toán thì mức độ tin cậy của các

Báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp cũng chỉ đạt mức độ tương đối. Do vậy, nếu đưa Báo cáo tài chính vào chấm điểm xếp hạng, Ngân hàng cũng đã mặc nhiên chấp nhận tính tương đối trong việc phân loại khách hàng.

Ngoài ra, hiện nay việc kiểm toán báo cáo tài chính tại Việt Nam chủ yếu xuất phát từ tinh thần tự nguyện, chủ động từ doanh nghiệp (có hay không có kiểm toán cũng không quan trọng nhiều); đồng thời do yêu cầu kế hoạch, chỉ tiêu, áp lực kinh doanh từ BIDV TW phân bổ cho các Chi nhánh, chắc chắn có thể một số chỉ tiêu cả phi tài chính lẫn tài chính trong chương trình định hạng đối với một số khách hàng (thường là khách hàng V.I.P) sẽ được các Chi nhánh can thiệp, điều chỉnh một cách có chủ đích nhằm đảm bảo chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh được giao.

Về trình độ, năng lực và kinh nghiệm của người đánh giá xếp hạng : hiện nay kết quả đánh giá xếp hạng doanh nghiệp tại BIDV chịu ảnh hưởng rất lớn từ phía cán bộ tín dụng thực hiện. Kết quả xếp hạng doanh nghiệp phụ thuộc vào năng lực, trình độ và kinh nghiệm của người đánh giá. Tuy nhiên, hầu hết cán bộ tín dụng chưa được trang bị kiến thức về đánh giá xếp hạng tín dụng một cách đầy đủ, toàn diện. Mặc dù, phần lớn cán bộ tín dụng đã được đào tạo và đã có kinh nghiệm về phân tích tín dụng theo phương pháp truyền thống nhưng kinh nghiệm về đánh giá xếp hạng tín dụng của cán bộ tín dụng vẫn còn non yếu. Cách nhìn nhận và đánh giá rủi ro của mỗi cán bộ tín dụng rất khác nhau do chưa hình thành được văn hóa ứng xử với rủi ro trong ngân hàng. Kết quả xếp hạng vì vậy sẽ thiếu độ chính xác do ảnh hưởng bởi yếu tố chủ quan của người đánh giá.

Thực tế tại các ngân hàng thương mại nhà nước, cũng như tại NHĐT&PTVN trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng không đồng đều. Các bộ phận tín dụng thường xuyên có sự biến động nhân sự, do việc tuyển dụng, bổ nhiệm trả lương còn bất cập. Nhiều cán bộ tín dụng giỏi nhiều kinh nghiệm chuyển sang các ngân hàng cổ phần, ngân hàng nước ngoài. Số cán bộ tín dụng hiện đang làm việc hầu hết là cán bộ trẻ, có trình độ chuyên môn, nhưng thiếu kinh nghiệm nên kỹ năng phân tích, đánh giá xếp hạng khách hàng còn rất hạn chế.

Kết luận chương 2 : Những năm vừa qua, Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam đã đạt được sự tăng trưởng cao về cả huy động vốn và cho vay. Cơ cấu tín dụng chuyên biến theo chiều hướng tích cực. Chất lượng tín dụng được nâng lên rõ rệt.

Việc NHĐT&PTVN trong năm 2006 trở thành Ngân hàng đầu tiên chính thức áp dụng việc chấm điểm xếp hạng tín dụng khách hàng bằng hệ thống chấm điểm xếp hạng nội bộ và trích lập dự phòng rủi ro dựa vào kết quả của hệ thống (theo như hướng dẫn của **điều 7QĐ493** của NHNN) phần nào cho thấy quyết tâm của lãnh đạo BIDV trong việc đưa Ngân hàng hoạt động dần theo các quy định và chuẩn mực quốc tế. Công tác quản trị rủi ro tín dụng được quan tâm chú trọng. Tuy nhiên kết quả chấm điểm phân loại nợ từ hệ thống chấm điểm định hạng và kết quả phân loại nhóm nợ khách hàng theo các qui định của Nhà nước vẫn còn có sự sai biệt lớn, đồng thời giá trị tuyệt đối của các khoản nợ xấu của BIDV vẫn còn cao cho thấy việc quản trị rủi ro tín dụng của BIDV vẫn cần thiết phải luôn liên tục hoàn thiện. Mặc dù, BIDV đã xây dựng và áp dụng hệ thống xếp loại khách hàng để hỗ trợ cho việc quản trị rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, để hệ thống chấm điểm xếp loại khách hàng hiện nay của BIDV hoạt động có hiệu quả, chính xác, khách quan hơn, trở thành công cụ quản trị rủi ro với mức độ tin cậy cao thì cần thiết phải có những bổ sung, cập nhật, điều chỉnh... để hệ thống chấm điểm định hạng này thêm kiện toàn , hoàn thiện.

CHƯƠNG 3

HOÀN THIỆN HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ NHẪM GIẢM THIỂU RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

3.1 Định hướng chiến lược hoạt động – phát triển của BIDV đến năm 2015.

Năm 2006 đã đánh dấu một bước tiến dài của Việt Nam với việc được kết nạp WTO sau một quá trình thương lượng kéo dài; kể từ ngày 17/01/2007 Việt Nam chính thức gia nhập WTO. Việc gia nhập tổ chức thương mại này đặt ra nhiều thời cơ và thách thức đối với sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính Ngân hàng nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Là một Ngân hàng thương mại quốc doanh hàng đầu của Việt Nam hiện nay, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã có những nhận thức đúng đắn về quá trình hội nhập quốc tế, chủ động xây dựng cho mình kế hoạch hành động; vạch ra mục tiêu chiến lược trong thời gian tới và hiện BIDV đang có những nỗ lực vượt bậc để thực hiện cải cách trên tất cả các lĩnh vực.

Nhìn chung, bên cạnh những khó khăn chung của ngành trong bối cảnh kinh tế Việt Nam hiện nay, BIDV cũng có những thuận lợi về mặt khách quan và sức mạnh nội tại giúp BIDV tận dụng các thời cơ do hội nhập mang lại:

– Về mặt khách quan, đó là môi trường kinh tế thuận lợi với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam liên tục đạt mức cao và ổn định trong nhiều năm, cầu nội địa và vốn đầu tư nước ngoài lớn.

– Về mặt chủ quan BIDV có đội ngũ lãnh đạo quản lý nhạy bén, có tầm nhìn chiến lược, có tư duy cởi mở linh hoạt với uy tín cao trong cộng đồng tài chính. Đội ngũ nhân viên BIDV có tâm huyết, trẻ trung, năng động và trình độ chuyên môn cao. BIDV có mạng lưới hoạt động với tổng số 103 Chi nhánh và Sở giao dịch, 202

phòng giao dịch phủ khắp 64 tỉnh, thành phố⁵. Các chỉ tiêu cơ bản của BIDV về tổng tài sản, tổng vốn huy động và dư nợ tín dụng đều đạt mức tăng trưởng bình quân cao.

Mục tiêu phát triển của BIDV từ 2005-2015 : Phát triển Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam hiện nay thành tập đoàn tài chính mạnh hoạt động kinh doanh đa lĩnh vực, đa ngành nghề, hoạt động ngang tầm với các ngân hàng, các định chế tài chính trong khu vực và trên thế giới.

Các giải pháp thực hiện : Trong bối cảnh hậu WTO, để đạt được các mục tiêu nói trên BIDV sẽ thực thi các biện pháp tổng thể mạnh mẽ mang tính đồng bộ và toàn diện nhằm chủ động nắm bắt các cơ hội thị trường và cơ hội hợp tác kinh doanh, xác định các lĩnh vực có tiềm năng mà BIDV có thể mạnh đầu tư phát triển, khai thác tối đa lợi thế của ngân hàng đi trước, đồng thời phát triển kinh doanh gắn liền với quản lý rủi ro và nâng cao năng lực tài chính, tăng trưởng gắn liền với hiệu quả và phát triển bền vững.

Một là nâng cao năng lực tài chính đưa Ngân hàng hoạt động theo chuẩn mực quốc tế; kinh doanh có hiệu quả. Đến năm 2010, các chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và hiệu quả kinh doanh được phản ánh theo các chỉ tiêu phù hợp với thông lệ quốc tế và đạt mức chung của các Ngân hàng tiên tiến trong khu vực và thế giới.

Hai là tiếp tục đổi mới tổ chức, quản trị điều hành và hoạt động theo Luật pháp và thông lệ quốc tế. Cơ bản hoàn thành sắp xếp lại cơ cấu bộ máy tổ chức theo thông lệ quốc tế của một Ngân hàng hiện đại; nâng cao năng lực quản trị điều hành và hoạch định chính sách; phát triển hệ thống thông tin quản lý tập trung dựa trên một nền tảng công nghệ thông tin hiện đại và quản lý rủi ro độc lập.

Ba là nâng cao khả năng cạnh tranh về mọi mặt đáp ứng tiến trình hội nhập ngày càng sâu rộng. Xác định rõ chiến lược khách hàng và thị trường; nâng cao năng lực tài chính, phát triển và đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng với chất lượng cao dựa trên nền công nghệ hiện đại và linh hoạt với mạng lưới phân

⁵ Đề án chuyển đổi mô hình tổ chức giai đoạn 2007-2010 do Ban Tổ Chức Cán Bộ của BIDV xây dựng.

phối rộng khắp nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu của nền kinh tế; chú trọng thu hút và giữ chân nhân tài nhằm đáp ứng nhu cầu hội nhập.

Bốn là triển khai thành công chương trình cổ phần hoá và vận hành Ngân hàng cổ phần theo thông lệ quốc tế.

Năm là xây dựng lộ trình cho các chương trình hành động để chủ động hội nhập quốc tế thành công.

Lộ trình phát triển hội nhập của BIDV.

Được chia làm 03 giai đoạn :

+ Giai đoạn 1 từ năm 2007 đến 2008: nhiệm vụ trong giai đoạn này là lãnh mạnh hoá tài chính, cơ cấu lại tổ chức và quản trị điều hành phù hợp với thông lệ và cổ phần hoá thành công; xác định và phát triển các lĩnh vực, các ngành kinh doanh chiến lược và thị trường chiến lược, chuẩn bị nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ hội nhập. Bắt đầu triển khai chính sách cải tiến hệ thống thông tin phục vụ quản lý và kinh doanh.

+ Giai đoạn 2 từ 2009 đến 2010 : giai đoạn này tập trung phát triển mạnh các lĩnh vực chiến lược, xây dựng và phát triển thương hiệu Ngân hàng mạnh trong khu vực, cơ bản hoàn thành đầu tư công nghệ thông tin hiện đại nhất, đáp ứng các chuẩn mực hoạt động theo tiêu chuẩn Basel 1 và từng bước chuẩn bị điều kiện để áp dụng Basel 2.

+ Giai đoạn 3 từ 2011 đến 2015 : tiếp tục phát triển thương hiệu, mở rộng sự hiện diện của BIDV trong khu vực và trên trường quốc tế ; trở thành Ngân hàng hoạt động theo chuẩn mực quốc tế, đáp ứng theo yêu cầu của Basel 2.

Những mục tiêu cụ thể của BIDV trong những năm 2006-2010.

– Xây dựng BIDV thành Ngân hàng đa sở hữu, kinh doanh đa lĩnh vực, hoạt động theo thông lệ quốc tế, chất lượng ngang tầm các Ngân hàng tiên tiến trong khu vực Đông Nam Á.

– Các chỉ tiêu cơ bản từ 2006-2010 :

Nhóm chỉ tiêu về tăng trưởng :

- + Tổng tài sản ước đạt 300.000 tỷ VND (tương đương 17 tỷ USD).
- + Tốc độ tăng trưởng bình quân :
 - ✓ Tổng tài sản : 20%/năm.
 - ✓ Nguồn vốn : 21%/năm.
 - ✓ Tín dụng : 17%/năm.
 - ✓ Đầu tư : 31%/năm.

Nhóm chỉ tiêu về chất lượng :

- + Năng lực tài chính : CAR tối thiểu 10%.
- + Cơ cấu dư nợ/tài sản có $\leq 62\%$.
 - ✓ Nợ trung dài hạn/ tổng dư nợ $\leq 40\%$.
 - ✓ Nợ dài hạn /Tổng dư nợ $\leq 27\%$.
 - ✓ Nợ ngoài quốc doanh/Tổng dư nợ $\geq 80\%$.
- + Cơ cấu đầu tư/Tài sản có $\geq 24\%$.
- + Cơ cấu thu dịch vụ ròng/Lợi nhuận trước thuế $\geq 40\%/năm$.
- + Nợ xấu $< 5\%$ tổng dư nợ.
- + Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế bình quân : 40%/năm.
- + Khả năng sinh lời : ROA $\geq 1\%$; ROE $\geq 15\%$.

Các mục tiêu ưu tiên của BIDV :

- + Tiếp tục là nhà cung cấp dịch vụ tài chính hàng đầu tại Việt Nam và mở rộng hoạt động ra nước ngoài.
- + Thực hiện cổ phần hoá một cách tích cực và chủ động.
- + Đẩy mạnh tái cơ cấu Ngân hàng; phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị thành viên.
- + Đạt được bảng cân đối kế toán lành mạnh, giải quyết triệt để vấn đề Nợ xấu
- + Hệ số an toàn vốn đạt tiêu chuẩn quốc tế.
- + Tăng trưởng Ngân hàng trên cơ sở khả năng sinh lời và bền vững.
- + Áp dụng các thông lệ quốc tế tốt nhất.

- + Cải thiện và phát triển hệ thống công nghệ thông tin của Ngân hàng.
- + Cung cấp dịch vụ chất lượng cao cho thị trường mục tiêu đã lựa chọn, phát triển mạng lưới kênh phân phối sản phẩm.

Kế hoạch cổ phần hoá

+ Giữ nguyên vốn Nhà nước hiện có tại BIDV, phát hành cổ phiếu thu hút thêm vốn. Trong giai đoạn đầu, tỷ lệ cổ phần của Nhà nước sẽ chiếm 70% ; đến giai đoạn 2, tỷ lệ cổ phần của Nhà nước sẽ giảm xuống nhưng không thấp hơn 51% .

+ Các nhà đầu tư nước ngoài : BIDV sẽ lựa chọn từ 02 cổ đông nước ngoài trở lên, trong đó có 01 nhà đầu tư nước ngoài là cổ đông chiến lược, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ phải tuân thủ quy định hiện hành về tỷ lệ tham gia góp vốn của Nhà nước.

+ Các nhà đầu tư trong nước : BIDV cũng sẽ cân nhắc đa dạng hoá các cổ đông lớn trong nước, xem xét thế mạnh của từng nhà đầu tư để tạo nên sức mạnh tổng hợp.

+ Cổ phần hoá gắn liền với niêm yết trên thị trường chứng khoán trong và ngoài nước. Dự kiến, việc cổ phần hóa sẽ được thực hiện vào Quý II/2008 và sau đó niêm yết trên thị trường chứng khoán trong nước.

Với mục tiêu trước mắt và lâu dài như trên cùng với những giải pháp, lộ trình thực hiện đã được vạch sẵn cho thấy quyết tâm của Ban Lãnh đạo BIDV là xây dựng và phát triển BIDV thành một tập đoàn tài chính đa năng hiện đại, có thương hiệu và năng lực tài chính mạnh đủ sức cạnh tranh với các tập đoàn tài chính, tổ chức tín dụng nước ngoài, từng bước chuẩn hóa hoạt động theo các chuẩn mực và thông lệ quốc tế .

Để thực hiện định hướng nêu trên, ngoài các chương trình, kế hoạch mang tính tổng quát mà BIDV đã và đang triển khai thực hiện; BIDV cũng cần có những chương trình hành động cụ thể nhằm nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả công tác quản lý rủi ro tín dụng; một trong những hành động đó là kiện toàn hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng – công cụ quan trọng trong việc xây dựng chính sách

dụng và quản lý rủi ro tín dụng phục vụ cho chiến lược hoạt động của BIDV.

3.2 Một số giải pháp hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV.

3.2.1. Giải pháp về phía NHĐT&PTVN.

3.2.1.1 Kiện toàn đối với nguồn số liệu để phân tích đánh giá.

– *Bổ sung và hoàn thiện thêm hệ thống các chỉ tiêu phi tài chính* : trong 05 nhóm chỉ tiêu phi tài chính mà hệ thống định hạng tín dụng đưa ra, ngoại trừ nhóm chỉ tiêu thứ nhất “Khả năng lưu chuyển tiền tệ” là có cơ sở tương đối rõ ràng để xác định; các nhóm chỉ tiêu khác còn lại chịu ảnh hưởng rất lớn từ sự đánh giá cảm quan của người nhập liệu. Có nhóm chỉ tiêu rất cần thiết được hệ thống nêu ra nhưng lại khó có thể đạt được tuyệt đối trong thực tế, ví dụ nhóm chỉ tiêu “Quan hệ với ngân hàng”, đối với các chỉ tiêu thuộc nhóm này ngoài những khách hàng chỉ giao dịch duy nhất tại BIDV hoặc các Ngân hàng khác có cung cấp thông tin khách hàng lưu tại CIC thì BIDV có thể tạm chấp nhận độ tin cậy, chính xác; nếu không chỉ tiêu này hoàn toàn không đủ cơ sở kiểm chứng. Có nhóm các chỉ tiêu chỉ đánh giá chung chung chẳng hạn “Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp”, “Lý lịch - kinh nghiệm trong ngành của người lãnh đạo...”, “Ảnh hưởng của biến động nhân sự...”, “Số năm hoạt động trong ngành”; hoặc có chỉ tiêu đòi hỏi khả năng nhận biết - phân tích - đánh giá nằm ngoài khả năng của của một bộ phận không nhỏ nhân viên tín dụng hoặc người nhập liệu như “Triển vọng ngành”, “Ảnh hưởng chính sách của các nước”, “Uy tín của doanh nghiệp đối với người tiêu dùng”.

Để hoàn thiện hệ thống các chỉ tiêu phi tài chính (đa phần mang tính định tính) áp dụng cho hệ thống định hạng thực sự không phải là vấn đề đơn giản. Các chỉ tiêu hiện nay hoàn toàn có thể đáp ứng được yêu cầu đánh giá doanh nghiệp. Tuy nhiên cơ sở, căn cứ chuẩn, hợp lý để xác định cho việc đánh giá các chỉ tiêu ấy là vấn đề phức tạp. Do vậy, đối với các chỉ tiêu phi tài chính này BIDV và Công ty tư vấn Ernst & Young cần làm việc lại để điều chỉnh hoặc bổ sung một số chỉ tiêu, bằng cách tiến hành điều tra khảo sát trên diện rộng, lựa chọn, sàng lọc các yếu tố phi tài chính có tác động mạnh được số đông các tổ chức kinh tế để làm cơ sở căn cứ xác

định các tiêu chí phi tài chính (Ví dụ các chỉ tiêu cân bổ sung như : “Ảnh hưởng của chính sách của Nhà nước đến thị trường tiêu thụ hàng hóa của DN”, “Mức độ hợp tác của khách hàng với bộ phận tín dụng”,...), đồng thời có tài liệu hướng dẫn việc đánh giá doanh nghiệp một cách chặt chẽ, khoa học hơn phù hợp với chuẩn mực quốc tế nhưng thỏa mãn được yêu cầu hoạt động Ngân hàng, hoạt động tín dụng tại Việt Nam.

– *Đề nghị xác định lại sự cần thiết hoặc bỏ hẳn mục nhập liệu từ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ* : như đã đề cập tại phần hạn chế của hệ thống định hạng mà BIDV hiện tại đang áp dụng thì vai trò của số liệu do bảng lưu chuyển tiền tệ cung cấp rất mờ nhạt, hầu như chưa có gắn kết gì với các số liệu được lấy từ báo cáo lãi lỗ và bảng cân đối kế toán. Vì vậy, đối với nguồn số liệu này BIDV cần xác định rõ có cần thiết phải sử dụng hay không, nếu có thì sử dụng như thế nào; các chỉ tiêu nào cần hoặc không cần thiết, và khi đó hệ thống các chỉ tiêu của hệ thống định hạng sẽ xây dựng cơ cấu như thế nào, tỷ trọng điểm các tiêu chí mới là bao nhiêu để phản ánh đúng thực chất của hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Trên thực tế hệ thống báo cáo tài chính của đa số các doanh nghiệp Việt nam ít quan tâm đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thường bỏ qua báo cáo này. Do vậy, trong trường hợp nhận thấy không cần thiết phải sử dụng báo cáo này để nhập liệu thì có thể bỏ hẳn, không sử dụng nguồn số liệu này để nhập liệu cho hệ thống định hạng để hạn chế tính hình thức.

– *Xây dựng bảng nhập liệu cho phép nhập được nhiều loại tiền tệ và nhập được dữ liệu từ những báo cáo tài chính theo nhiều chuẩn mực kế toán khác nhau:*

Một trong những hạn chế có liên quan đến nguồn nhập liệu tiếp theo đó là việc nhập các số liệu dưới dạng ngoại tệ và nguồn cung cấp số liệu không theo phương pháp và chuẩn mực kế toán của Việt Nam. Hiện tại, hệ thống định hạng của BIDV chỉ phù hợp với việc lấy nguồn số liệu từ các báo cáo tài chính được lập theo phương pháp và chuẩn mực kế toán của Việt Nam, đồng thời chưa có đơn vị tính khác ngoài VNĐ. Do vậy, đối với các khách hàng có hệ thống báo cáo tài chính theo phương pháp kế toán Mỹ chẳng hạn hoặc hạch toán giá trị bằng ngoại tệ thì

chắc chắn nguồn số liệu phải qua một bước gián tiếp chuyển đổi hoặc chấp nhận có sự thiếu sót về số liệu. Điều này gây khó khăn cho việc định đúng tính chất giá trị của khách hàng. Do đó, để hệ thống định hạng của mình có khả năng bao quát phản ánh đúng thực chất loại, hạng của khách hàng BIDV cần thiết phải lưu tâm đến việc xây dựng một công cụ chấm điểm - định hạng cho phép chấp nhận được các đơn vị giá trị khác VNĐ, đồng thời phải có phân hệ mới cho phép đánh giá thông tin tài chính của khách hàng từ nguồn số liệu được lập bằng các phương pháp kế toán phổ biến khác.

– *Số liệu đánh giá phải được cập nhật theo các báo cáo tài chính hàng quý:*

Mặt khác điểm hạn chế cần khắc phục đối về nguồn số liệu cung cấp cho hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV là số liệu tài chính không được cập nhật thường xuyên theo quý mà chỉ được cập nhật theo năm. Hiện tại, BIDV quy định cứ sau mỗi năm tài chính số liệu về tài chính của khách hàng mới được nhập mới, điều này chỉ phản ánh được tình hình tài chính của khách hàng sau một năm hoạt động. Do đó, kết quả cho ra chưa lường được những rủi ro tài chính xảy ra tại các thời điểm hoạt động trong năm của khách hàng, nhất là khách hàng doanh nghiệp hoạt động trong bối cảnh kinh tế thị trường hội nhập thường xuyên thay đổi biến động. Vì vậy, để nâng cao tính chính xác, hiệu quả trong việc phân loại xếp hạng của khách hàng để từ đó có những chính sách tín dụng thích hợp đối với từng khách hàng (nhất là khách hàng V.I.P – có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của BIDV), việc quản lý được “sức khỏe tài chính” cho cả quá trình lịch sử của khách hàng với đầy đủ thông tin trong từng thời kỳ hoạt động, hệ thống định hạng cần thiết phải được nâng cao tăng suất nhập liệu cập nhật thông tin trong một năm có thời gian cập nhật có thể theo quý, theo tháng. Tuy nhiên, để làm được điều này BIDV không thể không tính toán đến vấn đề nhân lực của mình và mức độ hợp tác công cấp thông tin của khách hàng.

3.2.1.2 Hoàn thiện hệ thống các chỉ tiêu để đánh giá xếp hạng.

– *Điều chỉnh cơ cấu tỷ trọng điểm giữa các nhóm chỉ tiêu và giữa các chỉ tiêu*

trong cùng một nhóm : Dưới góc độ tổng quát khi so sánh tỷ trọng điểm giữa các chỉ tiêu hoặc nhóm các chỉ tiêu với nhau có vẻ như sự chênh lệch tương quan tỷ trọng điểm không nhiều, tuy nhiên khi xem xét chi tiết hơn thì mức độ chênh lệch tỷ trọng điểm giữa các chỉ tiêu hoặc nhóm các chỉ tiêu lại khá cách biệt. Chẳng hạn nhóm chỉ tiêu thanh khoản (tỷ trọng 30 % điểm tài chính - 03 chỉ tiêu) và nhóm chỉ tiêu thu nhập (tỷ trọng 20% điểm tài chính - 05 chỉ tiêu) tính bình quân chênh lệch 6% mỗi chỉ tiêu, hoặc như chỉ tiêu “Số lần cơ cấu nợ...” và “Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng...” tỷ trọng điểm chênh lệch gấp 3 lần (4,44% và 1,48%). Việc xây dựng hệ thống cơ cấu điểm vừa có tính quân bình theo nhóm lại vừa có sự chênh lệch lớn giữa các chỉ tiêu như vừa nêu thật sự vẫn chưa đảm bảo được tính cân đối, mức độ tác động đáng được tin cậy hoàn toàn đối với các chỉ tiêu. Bởi lẽ có các chỉ tiêu được xây dựng với tỷ trọng điểm cao nhưng khả năng đánh giá đúng chính xác chỉ tiêu đó lại bị hạn chế như một số chỉ tiêu thuộc nhóm “ Quan hệ với ngân hàng”.

Mặt khác cơ cấu điểm cho các chỉ tiêu chấm điểm định hạng khách hàng hiện nay cũng còn mang tính chủ quan của ngân hàng, có những tỷ số tài chính đối với khách hàng càng cao càng có lợi, càng thể hiện được tính hiệu quả trong hoạt động nhưng đối với ngân hàng điều đó lại không tốt.

Do vậy, việc tái cơ cấu tỷ trọng điểm cho các chỉ tiêu nhất thiết phải được lưu ý. BIDV và đơn vị tư vấn có thể tiến hành khảo sát, phân tích thực hiện cơ cấu lại tỷ trọng điểm với sự thể hiện nhất quán về quan điểm đánh giá : tốt theo quan điểm ngân hàng hay tốt theo quan điểm khách hàng. Ví dụ :

Đối với thông tin tài chính : tăng tỷ trọng điểm của nhóm chỉ tiêu thu nhập lên 30% và giảm tỷ trọng điểm của chỉ tiêu cân nợ hoặc ngược lại.

Đối với thông tin phi tài chính : tăng tỷ trọng điểm của các chỉ tiêu thuộc 02 nhóm các nhân tố bên ngoài và nhóm các đặc điểm hoạt động khác đồng thời giảm tỷ trọng điểm của các chỉ tiêu thuộc nhóm quan hệ với ngân hàng.

Hoặc, giảm tỷ trọng điểm của các chỉ tiêu các nhân tố bên ngoài và tăng tỷ trọng điểm của các chỉ tiêu nhóm khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ và một số

chỉ tiêu thuộc nhóm các đặc điểm hoạt động khác có liên quan trực tiếp đến khả năng thanh toán cho ngân hàng.

– *Độ dẫn khoảng cách chấm điểm trong một vài chỉ tiêu phải đồng đều và hợp lý hơn:* như đã trình bày tại phần hạn chế, hiện nay độ dẫn khoảng cách điểm của các chỉ tiêu phi tài chính chưa hoàn toàn thống nhất. Một số chỉ tiêu được xây dựng thang - bậc điểm ít hơn so với các chỉ tiêu khác, đồng thời thang bậc điểm tối đa của hệ thống chỉ có 05 trong khi giới hạn cho điểm từ 20 đến 100; mức chênh lệch các thang điểm lên tới 20 điểm. Bên cạnh đó, việc hướng dẫn phân chia các loại - hạng khách hàng cũng chưa thật rõ ràng, chưa thuyết phục; rất khó lựa chọn chỉ tiêu để đánh giá các khách hàng có các tính chất khác biệt nhau không nhiều. Vì những nguyên nhân vừa nêu nên khả năng xảy ra sự sai biệt, thiếu chính xác và thiếu nhất quán về loại - hạng đối với mỗi khách hàng sẽ rất cao nếu như các khách hàng đó được chuyển giao qua các cá nhân quản lý, nhập liệu khác nhau.

Do vậy, để tăng tính chính xác khi chọn thang điểm chấm, tăng hiệu quả trong việc đánh giá của mỗi khách hàng BIDV cần thiết bổ sung, hoàn thiện thêm các cấp độ lựa chọn chấm điểm; thực hiện chi tiết hơn mức phân chia (có thể hạ mức chênh lệch thang điểm bình quân xuống 10 điểm).

3.2.1.3 Hoàn thiện chức năng là công cụ quản lý tín dụng.

Hoàn thiện ở đây đề cập đến các yếu tố : đối tượng khách hàng được xếp loại, bổ sung các chỉ tiêu nhằm hoàn thiện tính dự báo, có cái nhìn toàn diện về cơ hội, tiềm năng, khả năng ... của khách hàng.

Hệ thống chấm điểm định hạng hiện nay BIDV đang áp dụng khó có thể phản ánh đúng toàn diện kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV nếu chỉ dừng lại chấm điểm các khách hàng “đủ tiêu chuẩn” (theo quan điểm của BIDV) để chấm điểm. Do vậy, trước mắt trong khả năng cho phép của hệ thống định hạng, BIDV nên thực hiện công tác nhập liệu và chấm điểm đối với tất cả các khách hàng còn lại (dao động quanh giới hạn 30% dư nợ của toàn hệ thống). Đồng thời chính thức đưa phân hệ chấm điểm khách hàng cá nhân của hệ thống vào ứng dụng thực tế.

Chủ trương của BIDV không thực hiện định hạng đối với các đối tượng là : khách hàng chưa có lịch sử quan hệ tại BIDV, các khách hàng mới hoạt động, các khách hàng kinh doanh kém hiệu quả...; mặc dù hệ thống chấm điểm định hạng có đề cập và có xây dựng hệ thống chỉ tiêu, tiêu chí để chấm điểm (vẫn còn khiếm khuyết) các đối tượng này. Vì vậy, để bảo đảm tính toàn diện về lâu dài BIDV nhất thiết phải hoàn thiện cho hệ thống bằng cách bổ sung thêm hoặc loại bỏ đi các tiêu chí không thể thực hiện được nhằm phục vụ cho đánh giá cho các đối tượng nêu trên nhất là khách hàng mới đặt quan hệ tín dụng, doanh nghiệp mới thành lập và khách hàng chưa có đủ thông tin cần thiết theo yêu cầu của hệ thống định hạng .

Tương tự như những trường hợp nêu trên, thực tế trong công tác tín dụng tại BIDV đã cho thấy có những đối tượng khách hàng là những đơn vị đầy tiềm năng, thông tin phi tài chính thực sự tốt, tuy nhiên thông tin tài chính lại chưa đầy đủ hoặc chưa có, hoặc ngược lại; những khách hàng được thành lập để thực hiện dự án, khách hàng do Ban lãnh đạo tiếp thị về, hoặc khách hàng là các đơn vị thực hiện các chủ trương chính sách thuộc sự quản lý của UBND Tỉnh, Thành (Ban bồi thường giải phóng mặt bằng, Bộ phận quản lý Quỹ đền bù giải tỏa,...), khách hàng là các tổ chức nước ngoài... đối với những đối tượng khách hàng này hệ thống định hạng hiện nay của BIDV không thể thực hiện việc đánh giá toàn diện các được.

Điều đó cũng có thể cho phép nhận xét rằng hệ thống định hạng hiện nay của BIDV chỉ đáp ứng được yêu cầu dự báo rủi ro tín dụng đối với các khách hàng đã thiết lập được thời gian quan hệ tương đối, các khách hàng chưa đủ thời gian quan hệ (theo yêu cầu của hệ thống) hệ thống định hạng chưa thể dự báo, đánh giá chất lượng tín dụng được. Và như vậy chức năng dự báo của hệ thống định hạng vẫn còn khiếm khuyết. Để hoàn thiện chức năng dự báo của hệ thống chấm điểm định hạng của mình, về lâu dài BIDV cần bổ sung thêm các tiêu chí có tính chất đánh giá tiềm năng tương lai khả quan của khách hàng.

Một điểm cần lưu ý nữa đối với hệ thống định hạng của BIDV đó là vấn đề đánh giá khách hàng trong mối quan hệ gắn kết với tài sản đảm bảo cho khoản nợ tín dụng. Hiện nay hệ thống định của BIDV hoàn toàn không đề cập đến các chỉ tiêu

liên quan đến phần giá trị tài sản đảm bảo cho khoản nợ trong khi đối với phần đông khách hàng của BIDV hiện nay khi thiết lập giao dịch đều ít nhiều phải thỏa mãn điều kiện tài sản đảm bảo do BIDV yêu cầu (Ví dụ các chỉ tiêu cần bổ sung như : “Mức độ đảm bảo nợ vay Ngân hàng bằng tài sản của DN hiện nay”, “Mức độ đảm bảo bằng tài sản đối với toàn bộ nợ phải trả của DN”,...).

Thực tế hoạt động tín dụng hiện nay của BIDV đã cho thấy có không ít trường hợp Ngân hàng phải thực hiện thu hồi nợ khách hàng thông qua các hình thức xử lý tài sản đảm bảo. Do vậy, để đảm bảo yếu tố khách quan, công bằng đối với tất cả các đối tượng khách hàng; BIDV cũng cần tính đến việc bổ sung thêm một số chỉ tiêu chấm điểm cho khách hàng trong trường hợp khách hàng phải thực hiện nghĩa vụ cho Ngân hàng thông qua các tài sản dùng để đảm bảo nợ vay.

Một hạn chế nữa của hệ thống cần sớm khắc phục là sự gượng ép khi nhập liệu. Mặc dù đã xây dựng khá đầy đủ các chỉ số, chỉ tiêu tài chính tuy nhiên khi vận hành hệ thống có những chỉ tiêu khách hàng không thể đáp ứng được nhưng hệ thống yêu cầu phải nhập mới tính điểm được. Trong trường hợp này hệ thống không thể cho ra kết quả đầy đủ và thường xuyên báo lỗi khi nhập liệu. Điển hình cụ thể là các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực không có hàng tồn kho nhưng bảng điểm tài chính yêu cầu phải nhập; nếu không nhập hệ thống không chạy chính xác mà nếu nhập thì không đúng với thực tế. Do vậy, để kiện toàn hệ thống định hạng, BIDV cần có phương hướng khắc phục như xây dựng thêm một số lựa chọn ban đầu trước khi nhập liệu các thông tin chính cho khách hàng, chẳng hạn đưa ra thêm các mục : doanh nghiệp mới thành lập, doanh nghiệp không hoặc chưa có các số liệu : tồn kho, khoản phải thu, phải trả... trên cơ sở lựa chọn đăng nhập, lựa chọn ban đầu mà hệ thống các chỉ tiêu tính điểm cho khách hàng được xây dựng phù hợp, đúng thực tế, loại bỏ yếu tố gượng ép khi nhập liệu.

Song song đó hệ thống các yếu tố phi tài chính của hệ thống định hạng hiện tại cũng chưa làm nổi bật được vai trò tác động của các yếu tố thị trường – một trong những yếu tố được đề cập nhiều trong bộ chuẩn mực Basel 2 mà BIDV đang xây dựng lộ trình hướng đến. Do đó, để đảm bảo sự vận hành của hệ thống chấm điểm

định hạng thống nhất với định hướng hoạt động chung, đảm bảo cho việc chấm điểm định hạng bắt kịp và hòa nhập theo từng thời kỳ của định hướng hoạt động chung của BIDV phù hợp với chuẩn mực quốc tế, đáp ứng được tính toàn diện về mọi mặt khi đánh giá rủi ro tín dụng khách hàng; BIDV cần thiết phải xem xét, bổ sung thêm các chỉ tiêu có liên quan đến tính rủi ro thị trường của từng đối tượng khách hàng.

3.2.1.4 Hoàn thiện các vấn đề liên quan đến nguồn nhân lực và tài liệu hướng dẫn xác định điểm khách hàng.

Như đã trình bày tại phần hạn chế của hệ thống, hiện nay kết quả đánh giá xếp hạng doanh nghiệp tại BIDV chịu ảnh hưởng rất lớn từ người làm công tác nhập liệu; mà chủ yếu là cán bộ tín dụng quản lý trực tiếp .

Lợi thế của BIDV là đã trang bị cho mình một đội ngũ nhân viên làm công tác tín dụng trẻ, năng động, nhiệt huyết được trang bị đầy đủ về kiến thức tài chính ngân hàng, đáp ứng được khả năng công tác trong môi trường hoạt động của Ngân hàng hiện đại. Tuy nhiên, do đa phần là nhân viên trẻ nên kinh nghiệm công tác còn hạn chế, cách nhìn nhận đánh giá vấn đề, nhất là các vấn đề về quản trị rủi ro còn thiếu chiều sâu. Cách thức tiếp nhận, xử lý công việc phần nhiều vẫn còn thụ động, phụ thuộc nhiều vào cách làm việc, ý kiến chỉ đạo từ trên xuống; chưa hình thành được cách phân tích, đánh giá riêng , chưa thể hiện được sự sáng tạo, “phá cách” một cách hiệu quả khi xử lý công việc. Trên bình diện tổng quát thì mặt bằng chung về kinh nghiệm và kiến thức (nhất là kiến thức về việc nhận xét, đánh giá khách hàng) của đội ngũ nhân viên làm công tác tín dụng chưa thật đồng đều.

Thực trạng đội ngũ nhân viên thừa tính năng động, giàu kiến thức chuyên môn... nhưng thiếu kinh nghiệm nhận thức, phân tích, đánh giá đã phần nào ảnh hưởng đến năng lực chấm điểm của nhân viên đối với khách hàng; nhất là những khách hàng có các chỉ tiêu phi tài chính đòi hỏi phải có nhiều kinh nghiệm và chiều sâu phân tích .

Trong khi đó các văn bản hướng dẫn về việc nhận xét, đánh giá khi chấm điểm cho khách hàng mà BIDV ban hành vẫn chưa thể hiện được sự toàn diện, chưa

hướng dẫn cách xác định điểm của tất cả các chỉ tiêu, nội dung hướng dẫn còn nhiều điểm mang tính đại khái chung chung, rất khó cho người đọc lĩnh hội được ý nghĩa nội dung một cách chính xác. Hướng dẫn chưa tạo được sự thống nhất chung nơi các nhân viên về cách nhìn nhận, xác định điểm đối với khách hàng; chẳng hạn như các chỉ tiêu liên quan đến quan điểm phát triển ngành, về định hướng quan hệ....

Những hạn chế, bất cập nêu trên góp phần làm cho tính hiệu quả của hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV chưa được khai thác đúng mực; chưa phát huy trọn vẹn ưu điểm nhận xét đánh giá dự báo về rủi ro của khách hàng.

Do vậy, để góp phần hoàn thiện hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng của mình BIDV cũng cần chú trọng đến việc kiện toàn chất lượng đội ngũ nhân viên nhất là đội ngũ làm công tác tín dụng, chấm điểm khách hàng. Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn bồi dưỡng kiến thức và phương pháp nhận xét đánh giá khách hàng cho các nhân viên mới, hướng dẫn các thao tác xử lý khi vận hành hệ thống. Hình thành cho đội ngũ nhân viên tín dụng cách nhìn nhận khoa học, toàn diện, khách quan đối với từng khách hàng và đặc trưng ngành nghề khách hàng hoạt động. Vì BIDV là Ngân hàng đầu tiên chính thức đưa hệ thống chấm điểm định hạng vào phục vụ công tác quản lý rủi ro, sử dụng kết quả chấm điểm của hệ thống làm cơ sở để áp dụng chính sách khách hàng do vậy đối với nguồn nhân lực đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực Ngân hàng được BIDV tuyển dụng hoặc tiếp quản từ các Ngân hàng khác sang cũng cần được bồi dưỡng, bổ sung kiến thức về hệ thống định hạng cũng như cách thức nhận xét, đánh giá đối với từng đối tượng khách hàng. Song song đó việc soạn thảo, ban hành tài liệu hướng dẫn việc khai thác, sử dụng hệ thống phải rõ ràng, câu từ diễn giải mạch lạc, thể hiện được tính xuyên suốt hợp lý trong việc xác định mốc điểm của các chỉ tiêu. Nên sử dụng các từ ngữ phổ biến thông dụng. Tài liệu hướng dẫn phải hướng dẫn trọn vẹn đầy đủ việc xác định mức thang điểm cụ thể cho tất cả các chỉ tiêu, không nên giới hạn trong việc hướng dẫn chung chung, hiểu sao cũng được, cho thang điểm nào cũng đúng...

Việc xác định điểm của khách hàng phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố chủ quan của nhân viên nhập liệu, đánh giá do vậy khả năng xảy ra tiêu cực cũng cần được

lưu ý. Như đã trình bày tại các nội dung trước : kết quả định hạng khách hàng là cơ sở tham khảo để áp dụng chính sách khách hàng, khách hàng có điểm tốt, hạng tốt sẽ được hưởng những ưu đãi về lãi suất cho vay, giá trị và loại tài sản đảm bảo, lãi suất tiền gửi, giới hạn và hạn mức tín dụng... rất có lợi cho hoạt động tài chính của mình. Sự chênh lệch về mức độ ưu đãi về chính sách đối với các loại hạng gần nhau khá lớn, ví dụ khách hàng loại AA được BIDV xem xét bảo lãnh tối đa 100% dư nợ vay, số dư bảo lãnh không có tài sản bảo đảm (tín chấp 100%); trong khi đối với khách hàng loại A chỉ 50%,... Vì vậy khả năng nhân viên tín dụng và khách hàng câu kết, thao túng kết quả chấm điểm của hệ thống định cũng có thể xảy ra. Do đó, để đảm bảo cho hệ thống vận hành với nguồn nhập liệu “sạch”, đảm bảo thông tin phục vụ công tác quản lý rủi ro tín dụng đúng với thực tế BIDV cần có chế độ khảo sát, kiểm tra, đánh giá định kỳ hàng năm trên qui mô lớn về mức độ trung thực, chính xác của các Chi nhánh trong việc chấm điểm phân loại khách hàng. Ban hành những qui định khen thưởng đối với các Chi nhánh, cá nhân làm tốt công tác chấm điểm, đồng thời xử phạt đối với các hành vi sai phạm thiếu trung thực đối với cá nhân hoặc tập thể vi phạm, thiếu khách quan trong việc chấm điểm khách hàng.

Hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV là một chương trình điện toán, trong quá trình khai thác, sử dụng đôi khi đòi hỏi phải có sự can thiệp vào cấu trúc hệ thống để khai báo thông tin người sử dụng hoặc cập nhật các thông tin sửa đổi, điều chỉnh hàng năm theo yêu cầu của bộ phận giám sát thuộc Ban quản lý tín dụng BIDV hoặc khắc phục sự cố khi vận hành,...vì vậy để đảm bảo hệ thống định hạng vận hành ổn định nhất thiết Hội Sở Chính và các Chi nhánh của BIDV phải trang bị cho đơn vị mình đội ngũ chuyên viên công nghệ thông tin làm công tác hỗ trợ hiệu quả, đáp ứng được yêu cầu xử lý công việc có tính cấp thời, khắc phục về mặt kỹ thuật các sự cố ngoài dự kiến của các thiết bị hỗ trợ cho việc vận hành bộ máy điện toán nhằm đảm bảo môi trường hoạt động của hệ thống định hạng được ổn định, an toàn. Đồng thời, BIDV cũng thường xuyên chú trọng đến công tác trang bị, nâng cấp, bổ sung trang thiết bị cần thiết cho hệ thống công nghệ thông tin của mình.

3.2.2. Kiến nghị Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan quản lý nhà nước.

3.2.2.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.

a. Hướng các NHTM hoạt động theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế thế giới, việc hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật, qui định,... là một trong những nhiệm vụ cấp bách mà Ngân hàng Nhà nước cần nhanh chóng thực hiện nhằm đưa hoạt động chung của ngành Ngân hàng ngày thêm phù hợp, tiến gần đến chuẩn mực chung của quốc tế.

Trong những năm gần đây Ngân hàng Nhà nước đã có những nỗ lực nhất định trong việc ban hành và hoàn thiện các văn bản mang tính pháp lý chung như quy định về cho vay bất động sản, cho vay đầu tư chứng khoán, những qui định đối với hoạt động ngân hàng,... nhằm nâng cao năng lực hoạt động của ngành đáp ứng được yêu cầu hội nhập như : ban hành các Quyết định có tính chất an toàn cho hoạt động của Ngân hàng như tỷ lệ dự trữ bắt buộc, hệ số nguồn vốn huy động so với vốn điều lệ, các qui định về vốn điều lệ tối thiểu trong hoạt động Ngân hàng, yêu cầu trình độ, năng lực quản trị của các thành viên Ban điều hành Ngân hàng,.. đã có những tác động tích cực đối với các hoạt động kinh tế đồng thời làm cho hoạt động ngành Ngân hàng ngày thêm năng động và hiệu quả.

Ban hành các qui định, văn bản chế độ phải rõ ràng dễ hiểu và các đối tượng điều chỉnh phải nghiêm túc thực hiện. Xét về tổng thể các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng chưa được ban hành một cách đồng bộ, chưa đầy đủ, các hướng dẫn chưa thật sự rõ ràng và vẫn còn các điều khoản có thể gây hiểu nhầm, chưa chặt chẽ, thiếu nhất quán, sâu sát. Trong thực tế việc ban hành, chỉnh sửa, hướng dẫn các văn bản vẫn còn tạo ra các tình trạng bị động không đáng có cho các Ngân hàng, buộc các Ngân hàng rơi vào tình huống phải xử lý những phát sinh từ sự tắc trách, thiếu đồng bộ của các cơ quan quản lý và Ngân hàng nhà nước.

Một ví dụ điển hình của sự thiếu nhất quán, chưa sâu sát của Ngân hàng nhà nước trong việc ban hành các văn bản quản lý là các điều khoản thực hiện quản lý rủi ro và trích lập dự phòng của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN. Cụ thể Quyết

định này cho phép các tổ chức tín dụng trong thời gian chưa xây dựng được hệ thống xếp hạng, phân loại nợ khách hàng thì có thể phân loại và xếp hạng khách hàng theo tuổi nợ; tức là được áp dụng theo Điều 6 của quyết định trên. Trong một khoảng thời gian nhất định mà Ngân hàng Nhà nước cho phép, tổ chức tín dụng nào đã xây dựng được hệ thống xếp hạng, phân loại nợ khách hàng cho riêng mình thì phân loại và xếp hạng theo kết quả hệ thống đó, tức áp dụng Điều 7; và sau hai (02) năm tất cả các tổ chức tín dụng đều phải hoàn tất công việc xây dựng và đưa vào sử dụng hệ thống xếp hạng, phân loại nợ khách hàng làm công cụ quản lý tín dụng và trích lập dự phòng rủi ro. Thế nhưng hiện nay đã hơn 02 năm kể từ khi Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN có hiệu lực, ngoại trừ BIDV, tất cả các Ngân hàng thương mại còn lại khác đều vẫn đang thực hiện phân loại và xếp hạng khách hàng theo tuổi Nợ - tức theo Điều 6/QĐ493. Khi Ngân hàng phân loại và xếp hạng theo Điều 6 mang tính định lượng hay Điều 7 mang tính định tính và có tác dụng cảnh báo từ xa thì kết quả xếp loại giữa 2 cách chắc chắn khác biệt nhau rất nhiều (cụ thể đã chứng minh tại BIDV). Điều đó ảnh hưởng đến việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro và kết quả hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng.

Mặt khác trong một số văn bản có tính chất quản lý rủi ro tín dụng đối với hoạt động Ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nhà nước đã có đề cập đến việc các Ngân hàng thương mại cần phải thiết lập hệ thống định hạng, chấm điểm xếp loại khách hàng. Tuy nhiên, cho đến hiện nay Ngân hàng nhà nước vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể nào và cũng chưa đưa ra được các tiêu chuẩn thống nhất cho các Ngân hàng trong việc xây dựng hệ thống định hạng, xếp loại khách hàng và phân loại nợ. Bên cạnh đó, hệ thống định hạng tín dụng nội bộ do các NHTM tự xây dựng và trình NHNN phê duyệt, do vậy tính tương đồng giữa các hệ thống định hạng đó cũng không được đảm bảo. Thiết nghĩ Ngân hàng Nhà nước nên ban hành một hệ thống định hạng tín dụng chuẩn theo Điều 7 quyết định 493 để các NHTM làm cơ sở xây dựng hệ thống định hạng riêng phù hợp đặc điểm của từng ngân hàng hoặc các ngân hàng thương mại có thể sử dụng chính hệ thống định hạng đó để phân loại nợ cho hệ thống của mình.

b. Kiện toàn hệ thống xử lý và cung cấp thông tin tín dụng CIC.

Một số thông tin nhập liệu cho hệ thống định hạng tín dụng nội bộ của BIDV phải lấy nguồn thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng nhà nước – CIC. Tuy vậy, thực tế hoạt động tín dụng đã chứng minh việc đặt niềm tin nhiều vào thông tin do CIC cung cấp để đi đến quyết định tín dụng cuối cùng đôi khi lại thiếu an toàn cho món vay, bởi lẽ các thông tin ấy đã lỗi thời, thiếu chính xác. Sự thiếu chính xác của CIC thường thể hiện ở các thông tin sau : số lượng các tổ chức tín dụng mà khách hàng đang có quan hệ, dư nợ phát sinh quá hạn, số lần cơ cấu nợ, thời gian khách hàng thiết lập và kết thúc quan hệ tín dụng, thông tin về khách hàng, về người đại diện doanh nghiệp, báo cáo tài chính của khách hàng,... Có thể nói rằng những sai sót này xảy ra là do CIC còn rất thụ động, trông chờ và ỷ lại vào nguồn thông tin từ các ngân hàng thương mại cung cấp, nếu các Ngân hàng thiếu thiện chí hoặc cung cấp sơ sài lấy lệ thì chất lượng thông tin hầu như không đảm bảo độ tin cậy đối với các phán quyết tín dụng.

Do vậy, để ngày càng nâng cao chất lượng thông tin mà mình cung cấp, trở thành một địa chỉ tin cậy cung cấp thông tin của các doanh nghiệp cho các TCTD, làm cơ sở tham khảo tốt cho hoạt động tín dụng, thiết nghĩ CIC nên :

- Bắt buộc tất cả các tổ chức tín dụng phải cung cấp thông tin khách hàng định kỳ hàng tháng quý cho CIC.
- Quy định các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng lớn với ngân hàng định kỳ phải gửi báo cáo các thông tin tổng quát về doanh nghiệp mình cho CIC.
- Thông tin khách hàng vay phải được thu thập toàn diện, đầy đủ và không giới hạn bất kỳ mức vay nào.
- Phân chia và quản lý thông tin khách hàng theo vùng, miền, khu vực cũng như ngành nghề để dễ tra cứu, tránh được sự nhầm lẫn, chồng chéo đối với khách hàng có tên, mã số thuế...khá giống nhau.
- Phối hợp chia sẻ thông tin với các cơ quan thuế, thống kê. Xây dựng đội ngũ chuyên viên có chất lượng để thực hiện thu thập, xử lý, cập nhật thông tin.

– Liên kết, hợp tác với các định chế tài chính nước ngoài nhằm mở rộng công tác thu thập thông tin liên quan đến các khách hàng có vốn đầu tư nước ngoài.

3.2.2.2. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước.

a. Hoàn thiện văn bản chế độ.

Công tác ban hành các quy định, văn bản quản lý phải mang tính kế thừa, ổn định và phù hợp với thực tiễn Việt Nam cũng như thông lệ quốc tế : Ở cấp quản lý vĩ mô, các Bộ ngành và các cơ quan quản lý nhà nước nên có cái nhìn bao quát, toàn diện, sâu sát hơn; lường trước được tác động và đề ra được giải pháp khắc phục trước khi ban hành các Nghị định, Thông tư, Chỉ thị, văn bản, qui định,... có tính chất nhạy cảm, ảnh hưởng đến toàn bộ các hoạt động kinh tế trong nước. Trong thực tế nhiều khách hàng đang quan hệ tín dụng tại các ngân hàng thương mại nói chung và BIDV nói riêng phải chịu những đánh giá định tính rất bất lợi xuất phát từ những rủi ro pháp lý, rủi ro thị trường ... không do khách hàng tạo ra. Ví dụ điển hình là các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh bất động sản giai đoạn 2005-2006, các khách hàng có quan hệ tín dụng bằng vàng từ năm 2005 trở lại đây, và gần đây là doanh nghiệp hoạt động trong các ngành có liên quan mật thiết hoặc phụ thuộc nhiều vào nguồn nguyên liệu hàng xăng, dầu ... phải rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính, về khả năng thanh khoản... dưới sự tác động của các văn bản, qui định được ban hành bởi các cơ quan quản lý có liên quan, tác động đến thị trường hoặc ngành nghề hoạt động. Các doanh nghiệp này tuy đạt điểm định tính (phi tài chính) nhưng điểm định lượng lại bị ảnh hưởng không tốt; thiện chí cộng tác và khả năng kinh doanh của khách hàng tuy khá tốt nhưng quan hệ tín dụng lại được dự báo tiềm ẩn rủi ro. Vì vậy, nếu so sánh kết quả chấm điểm của khách hàng trong hai thời kỳ trước và sau khi chịu tác động của hệ thống định hạng khách hàng thì khả năng chênh lệch rất lớn có thể xảy ra. Điều đó ít nhiều tạo nghi vấn nơi các cơ quan quản lý về chất lượng tín dụng và tính chính xác của hệ thống chấm điểm tại BIDV.

b. Quy định Báo cáo tài chính doanh nghiệp phải được kiểm toán.

Mặt khác, hiệu quả của hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV còn phụ thuộc vào mức độ hoàn thiện của chế độ, chuẩn mực kế toán do Bộ tài chính ban

hành cũng như mức độ tuân thủ pháp luật về kế toán kiểm toán của các doanh nghiệp.

Nguồn thông tin tài chính để chấm điểm định hạng khách hàng chủ yếu được căn cứ vào báo cáo tài chính của khách hàng. Tuy nhiên, mức độ tuân thủ chế độ kế toán, độ chính xác, trung thực của số liệu... của khách hàng lại chịu sự tác động từ các chính sách, các qui định,... do các Cơ quan quản lý chi phối. Sự thay đổi về bảng biểu, mẫu biểu kế toán do Bộ tài chính (hoặc Cơ quan thuế) cũng có thể ảnh hưởng đến cấu trúc nhập liệu của hệ thống định hạng mà BIDV đang áp dụng .

Chế độ kế toán hiện hành chỉ khuyến khích các doanh nghiệp lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ nhưng không bắt buộc. Điều này được thể hiện trong quyết định 167/QĐ-BTC ngày 25/10/2000 của Bộ tài chính quy định *“Tất cả các doanh nghiệp phải lập và gửi báo cáo tài chính theo đúng quy định của chế độ này. Riêng báo cáo lưu chuyển tiền tệ tạm thời chưa quy định là báo cáo bắt buộc phải lập và gửi nhưng khuyến khích các doanh nghiệp lập và sử dụng báo cáo lưu chuyển tiền tệ”*⁶. Vì quy định như vậy nên khách hàng có sự chọn lựa không lập báo cáo này, và khi xây dựng hệ thống định hạng BIDV cũng khó có thể quyết định dứt khoát là sử dụng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ một cách bắt buộc.

Từ những nhận định nêu trên để kết quả chấm điểm của hệ thống định hạng có cơ sở hoàn thiện hơn nữa thì hệ thống kế toán cần phải được các cơ quan quản lý ban hành qui định chế độ kế toán phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Các quy định về kế toán thống kê cần phải có tính thống nhất, công bằng và ổn định trong khoảng thời gian nhất định. Có như vậy thì việc thống kê, tính toán các chỉ số trung bình ngành mới thuận lợi, căn cứ để phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính mới thực sự thêm phần tin cậy, giúp cho việc đánh giá xếp hạng doanh nghiệp của ngân hàng có thể thực hiện được dễ dàng và nâng cao chất lượng của kết quả định hạng.

⁶ Quyết định 167/QĐ/BTC ngày 25/10/2000 của Bộ Tài Chính : Về việc ban hành chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp.

c. Tăng cường kiểm tra giám sát việc thực hiện nghiêm túc các chế độ báo cáo tài chính.

Bên cạnh đó các Cơ quan quản lý có chức năng cũng cần tăng cường kiểm tra việc tuân thủ pháp luật về kế toán kiểm toán của các doanh nghiệp.

Hiện nay, Luật kế toán thống kê và chuẩn mực kế toán cũng đã được ban hành và ngày càng hoàn thiện, nhưng vì nhiều nguyên nhân khác nhau nhiều doanh nghiệp không chấp hành, hoặc chấp hành không đúng theo Luật định. Một trong số những nguyên nhân vừa nêu xuất phát từ việc kiểm tra xử lý các trường hợp vi phạm của các Cơ quan quản lý chưa được thực hiện thường xuyên, rạch ròi và nghiêm khắc.

Vì vậy, để doanh nghiệp chấp hành chế độ kế toán thống kê nghiêm chỉnh, đảm bảo nguồn cung cấp thông tin chính xác thì công tác kiểm tra của các cơ quan chức năng cần phải thường xuyên liên tục hơn, cũng như các biện pháp xử lý vi phạm cần được thực hiện nghiêm minh. Nếu các Cơ quan quản lý (và cả doanh nghiệp) nhận thức và thực hiện được các vấn đề nêu trên thì chắc rằng chất lượng dự báo của hệ thống chấm điểm định hạng mà BIDV đang áp dụng sẽ được cải thiện nhiều.

Kết luận chương 3 : Với định hướng đến năm 2015 sẽ trở thành một Tập đoàn tài chính đa sở hữu, kinh doanh đa lĩnh vực, hoạt động theo thông lệ quốc tế với chất lượng ngày một nâng lên ngang tầm với các Ngân hàng tiên tiến trong khu vực, BIDV đã xây dựng cho mình mục tiêu, lộ trình và các biện pháp để thực hiện. Trước mắt, trong giai đoạn từ 2006-2010 BIDV ưu tiên các mục tiêu có liên quan đến chỉ tiêu về tăng trưởng, chất lượng, kế hoạch cổ phần hóa,....

Để mục tiêu, lộ trình và các biện pháp có thể thực hiện thành công trong thực tế, ngoài các kế hoạch có tính chất tổng quát mà BIDV đã và đang triển khai thực hiện, BIDV cũng cần có những chương trình hành động cụ thể nhằm nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả của công tác quản lý rủi ro tín dụng; một trong những hoạt

động đó là kiện toàn hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng mà BIDV đang áp dụng.

Tuy nhiên, để có thể kiện toàn hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng của mình ngoài các yếu tố tác động nội tại của mình mà BIDV có thể chủ động điều chỉnh được; BIDV cần thiết có những giải pháp kiến nghị đến Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan chức năng có liên quan nhằm hoàn thiện các vấn đề có liên quan đến việc ban hành, áp dụng các văn bản, qui định có tính chất quản lý....

KẾT LUẬN

Trên cơ sở trình bày các nội dung lý luận cơ bản liên quan đến rủi ro tín dụng, biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng phổ biến tại Việt Nam, trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, luận văn đã đề cập đến vấn đề rủi ro tín dụng và công tác quản lý rủi ro tín dụng thông qua hệ thống chấm điểm định hạng trong hoạt động Ngân hàng thương mại nói chung và của Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam – BIDV nói riêng. Luận văn thể hiện một số nội dung chính như : Trình bày cơ sở khoa học cơ bản của hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng, phân tích thực trạng rủi ro tín dụng của BIDV thông qua kết quả chấm điểm định hạng của các khách hàng được quản lý rủi ro tín dụng bằng hệ thống chấm điểm định hạng trên cơ sở số liệu báo cáo hoạt động từ 2001 đến nay, số liệu hoạt động tín dụng từ 2003-2006 và tập trung đi sâu phân tích rủi ro tín dụng giai đoạn 2005-2006. Nêu lên các tồn tại, hạn chế trong quá trình vận hành hệ thống chấm điểm định hạng tín dụng tại BIDV. Qua đó, đề tài đã đi sâu phân tích các hạn chế và đề ra một số giải pháp và kiến nghị để hoàn thiện hệ thống chấm điểm định hạng của BIDV.

Quản lý rủi ro tín dụng bằng hệ thống chấm điểm định hạng tuy đã được đề cập nhiều trong hoạt động Ngân hàng nhưng trên thực tế chỉ mới có duy nhất Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam – BIDV chính thức áp dụng ; và thời gian áp dụng cũng chưa dài (từ năm 2006). Do đó, cơ sở đánh giá, so sánh cũng như các giải pháp hoàn thiện hệ thống chấm điểm định hạng được nêu trong đề tài chắc chắn sẽ có một số hạn chế nhất định, sẽ còn nhiều điểm cần thảo luận thêm. Do vậy, kính mong nhận được sự chỉ dẫn và ý kiến đóng góp quý báu của Quý thầy cô cũng như ý kiến trao đổi đóng góp của đồng nghiệp để luận văn được hoàn thiện thêm.

PHU LUC

Hình 1 : Màn hình đăng nhập của Hệ thống chấm điểm xếp hạng của BIDV

Dang nhap he thong

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
(BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM)

HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ
NHĐT&PTVN- CHI NHÁNH.....

Mã đăng nhập:

Mật khẩu:

Chấp nhận Hủy bỏ

Hình 2 : Màn hình giao diện của hệ thống chấm điểm định hạng

He thong xep hang tin dung noi bo

Hệ thống Xếp hạng doanh nghiệp Báo cáo chi nhánh Về Chương trình

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

HỆ THỐNG XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ

Phiên bản: 1.0.1.0

Sử dụng cho các chi nhánh ngân hàng ĐT&PTVN

Bản quyền thuộc về Trung tâm CNTT, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.
Hà nội tháng 9/2006

NSD: Mã nhân viên-Tên nhân viên NHĐT&PTVN-Chi nhánh..... KỳBC:05 - Kỳ báo cáo thời điểm 30/11/ 18/12/2007

Hình 3 : Màn hình nhập liệu của hệ thống chấm điểm xếp hạng

Xếp hạng tín dụng

CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG DOANH NGHIỆP

Kỳ đánh giá: 19 - Kỳ báo cáo thời điểm 31/12/2007. (Từ:31/12/2007 đến:31/12/2007)

Số CIF: Tìm CIF...

Thao tác:

Lựa chọn tất cả để đẩy duyệt Chọn lọc hiển thị:

Mã CN	Số CIF	Tên KH	Trạng thái	Ngành	Lĩnh vực	Kiểm toán ...	Xếp hạng	Người nhập
<input type="checkbox"/>	62556	CÔNG TY CP VẬN T...	Chờ duyệt	Kinh ...		Có	A	
<input type="checkbox"/>	62561	CÔNG TY CỔ PHẦN ...	Chờ duyệt	Thủđ...		Có	A	
<input type="checkbox"/>	62571	TỔNG CÔNG TY ĐU...	Chờ duyệt	Kinh ...		Có	A	
<input type="checkbox"/>	62588	CÔNG TY CỔ PHẦN ...	Chờ duyệt	Sàn x...		Có	BBB	
<input type="checkbox"/>	62647	CÔNG TY CP CAO S...	Chờ duyệt	Thủđ...		Có	BB	
<input type="checkbox"/>	62654	CÔNG TY CỔ PHẦN ...	Chờ duyệt	Sàn x...		Có	AA	
<input type="checkbox"/>	62715	CÔNG TY DU LỊCH ...	Chờ duyệt	Dịch ...		Không	BBB	
<input type="checkbox"/>	62738	CÔNG TY TNHH 1 T...	Chờ duyệt	Sàn x...		Không	BBB	
<input type="checkbox"/>	62960	CTY PTCV PHẦN M...	Chờ duyệt	Kinh ...		Không	A	
<input type="checkbox"/>	199604	CÔNG TY CỔ PHẦN ...	Chờ duyệt	Công ...		Có	BB	
<input type="checkbox"/>	281982	CÔNG TY CỔ PHẦN ...	Chờ duyệt	Sàn x...		Có	AA	

Chấm điểm:

Tổng số bản ghi: 20 Người sử dụng: Mã nhân viên

Hình 4 : Màn hình nhập liệu các chỉ tiêu tài chính

Báo cáo tài chính

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Thông tin

Kỳ định giá: Tên KH:

Từ ngày: đến ngày: Số CIF:

Chọn báo cáo: Đơn vị: triệu VND/USD

Chỉ tiêu	Mã số	Số cuối năm	Số đầu năm
<input checked="" type="checkbox"/> A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+...	100	65,004	64,155
<input checked="" type="checkbox"/> I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	859	947
<input type="checkbox"/> 1. Tiền	111	859	947
<input type="checkbox"/> 2. Các khoản tương đương tiền	112		
<input checked="" type="checkbox"/> II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		
<input type="checkbox"/> 1. Đầu tư ngắn hạn	121		
<input type="checkbox"/> 2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		
<input checked="" type="checkbox"/> III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	53,435	51,779
<input type="checkbox"/> 1. Phải thu khách hàng	131	6,994	2,822
<input type="checkbox"/> 2. Trả trước cho người bán	132		2,435

Theo dõi thay đổi số liệu:

Người nhập: Thời gian nhập:

Người duyệt: Thời gian duyệt: 06/07/2007 10:33:29

Hình 5 : Màn hình nhập liệu các chỉ tiêu phi tài chính

Bao cáo phi tài chính

CÁC NHÂN TỐ PHI TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

Thông tin

Kỳ định giá: Kỳ báo cáo thời điểm 30/6/2007 Từ ngày: 30/06/2007 Đến ngày: 30/06/2007
 Tên KH: CTY TNHH NUOC GIAI KHAT DELTA Số CIF: 62429 Ngành nghề: Sản xuất, chế biến thực phẩm, đồ uống

Chỉ tiêu

- [-] Hệ thống chỉ tiêu phi tài chính
 - [-] Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ
 - Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn
 - Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng
 - [-] Tình độ quản lý và môi trường nội bộ
 - Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp/ kế toán trưởng

Giá trị **Mức điểm**

Chỉ tiêu	Giá trị	Mức điểm
<input checked="" type="checkbox"/> Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng		
<input type="checkbox"/> Nguồn trả nợ không chắc chắn, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tìm nguồn trả nợ		20
<input checked="" type="checkbox"/> Nguồn trả nợ không ổn định, doanh nghiệp có thể sẽ đề nghị xin cơ cấu lại thời gian trả nợ		40
<input type="checkbox"/> Nguồn trả nợ đáng tin cậy, doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng trả nợ đúng hạn		100

Diễn giải chỉ tiêu Nguồn trả nợ bao gồm: thu nhập từ hoạt động kinh doanh và nguồn trả nợ khác, ví dụ: công ty mẹ trả nợ thay.

Theo dõi cập nhật

Người nhập: Người duyệt:
 Thời gian nhập: 28/06/2007 14:39:56 Thời gian duyệt: 06/07/2007 10:33:29

Xoá Ghi lại Thoát

NHDT&PTVN-Chủ nhánh... Người sử dụng:

Hình 6 : Màn hình kết quả chấm điểm định hạng Doanh nghiệp

Kết quả chấm điểm doanh nghiệp

KẾT QUẢ TÍNH ĐIỂM CHI TIẾT DOANH NGHIỆP

Thông tin chung

Kỳ định giá: Tên KH:
 Từ ngày: Số CIF:
 Đến ngày: Tổng dư nợ: Triệu VND
 Cán bộ TD: Ngành nghề:
 Phòng TD: Loại hình DN:
 Kiểm toán BCTC: Mã số thuế:

Điểm Quy mô | **Báo cáo tài chính** | **Thông tin phi tài chính**

Chỉ tiêu	Giá trị	Điểm
Vốn chủ sở hữu	43975.000	8.000
Số lao động	150.000	4.000
Doanh thu thuần	15696.000	1.000
Tổng tài sản	121579.0...	4.000

Kết quả chung

Quy mô: *Trung bình*
 *) Điểm Quy Mô: *17.00*
 Điểm tài chính: *42.00*
 *) Điểm TC tỷ trọng: *12.60* *) H trong TC: *30.00%*
 Điểm Phi tài chính: *81.17*
 *) Điểm Phi TC tỷ trọng: *52.76* *) H trong PTC: *65.00%*
 Tổng điểm chưa tỷ trọng: *123.17*
 Tổng điểm có tỷ trọng: *65.36*
 Trang thái: *Đã gửi TW*
 Xếp hạng: *Loại BB. Nợ nhóm 2. Độ rủi ro: Trung bình*

Hình 7 : Bảng thông tin tổng hợp kết quả chấm điểm định hạng (TCKT)

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
 Chi nhánh:

THÔNG TIN TỔNG HỢP VỀ XẾP HẠNG DOANH NGHIỆP
 Kỳ báo cáo: Kỳ báo cáo thời điểm 30/6/2007

Tên doanh nghiệp: CTY TNHH NUOC GIAI KHAT Ngành hoạt động: Sản xuất, chế biến thực phẩm, đồ uống
 Mã khách hàng (CIF): Loại hình DN: DN khác
 Tổng dư nợ: 14,487.00 Triệu VND Lĩnh vực hoạt động:
 Mã số thuế: 1100446657 Điểm Quy mô: 17.00
 Tình trạng NQH: KH đang có dư nợ - không có nợ quá hạn Quy mô doanh nghiệp: Trung bình
 Thời hạn vay: Khách hàng có nợ vay ngắn, trung và dài hạn Kiểm toán báo cáo tài chính: Không
 Tên cán bộ TD: Thời điểm báo cáo tài chính: 31/12/2005
 Phòng TD:

TỔNG SỐ ĐIỂM CỦA DOANH NGHIỆP			
	Tỷ trọng	Điểm số	Điểm số * Tỷ trọng
Điểm cho thông tin tài chính:	30.00 %	42.00	12.60
Điểm cho thông tin phi tài chính:	65.00 %	81.17	52.76
Tổng cộng:			65.36
Xếp loại doanh nghiệp:	Loại BB. Độ rủi ro: Trung bình		
Nhóm nợ:	Nợ nhóm 2		

1. THÔNG TIN TÀI CHÍNH				
CÁC CHỈ TIÊU	Tỷ trọng	Giá trị	Điểm số	Điểm số * Tỷ trọng
Chỉ tiêu thanh khoản				
1. Khả năng thanh toán hiện hành	30.00%			
1. Khả năng thanh toán hiện hành	12.00%	0.744	40.000	4.800
2. Khả năng thanh toán nhanh	14.00%	0.638	60.000	8.400
3. Khả năng thanh toán tức thời	4.00%	0.010	20.000	0.800
Chỉ tiêu hoạt động	20.00%			

4. Vòng quay vốn lưu động	5.00%	0.243	20.000	1.000
5. Vòng quay hàng tồn kho	5.00%	2.684	60.000	3.000
6. Vòng quay các khoản phải thu	5.00%	0.298	20.000	1.000
7. Hiệu suất sử dụng TSCĐ	5.00%	0.302	20.000	1.000
Chỉ tiêu cân nợ	30.00%			
8. Tổng nợ phải trả/ Tổng tài sản	20.00%	73.230	40.000	8.000
9. Nợ dài hạn/Vốn CSH	10.00%	5.024	100.000	10.000
Chỉ tiêu thu nhập	20.00%			
10. Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần	5.00%	-66.800	20.000	1.000
11. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	5.00%	-94.540	20.000	1.000
12. Lợi nhuận sau thuế/Vốn CSH bình quân	3.00%	-20.010	20.000	0.600
13. Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	3.00%	-5.994	20.000	0.600
14. EBIT/Chi phí lãi vay	4.00%	-5.388	20.000	0.800
TỔNG ĐIỂM CỦA THÔNG TIN TÀI CHÍNH				42.00

2. THÔNG TIN PHI TÀI CHÍNH

CÁC CHỈ TIÊU	Tỷ trọng	Giá trị	Điểm số	Điểm số * Tỷ trọng
Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ				
Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn	3.00%	3 lần	100.000	3.000
Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng	2.00%	Nguồn trả nợ không ổn định, doanh nghiệp có thể sẽ đề nghị xin cơ cấu lại thời gian trả nợ	40.000	0.800
Trình độ quản lý và môi trường nội bộ				
Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp/ kế toán trưởng	2.80%	Lý lịch tư pháp tốt, chưa từng có tiền án tiền sự theo thông tin mà CBTD có	100.000	2.800
Kinh nghiệm chuyên môn của người trực tiếp quản lý DN	3.36%	20 năm	100.000	3.360
Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý doanh nghiệp	2.80%	Đại học	60.000	1.680
Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN theo đánh giá của CBTD	3.92%	Rất tốt	100.000	3.920
Quan hệ của Ban lãnh đạo với các cơ quan hữu quan	2.80%	Có mối quan hệ rất tốt, có thể tận dụng cơ hội tốt cho sự phát triển của doanh nghiệp	100.000	2.800
Tính năng động và độ nhạy bén của Ban lãnh đạo doanh nghiệp với sự thay đổi của thị trường theo đánh giá của CBTD	3.92%	Rất năng động, phản ứng nhanh với các thay đổi của thị trường, đáp ứng yêu cầu của thị trường	100.000	3.920
Môi trường kiểm soát nội bộ của DN theo đánh giá của CBTD	2.80%	Các quy trình kiểm soát nội bộ và quy trình hoạt động được thiết lập, cập nhật và kiểm tra thường xuyên, phát huy hiệu quả cao trên thực tế. Cơ cấu tổ chức tốt	100.000	2.800
Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp	2.80%	Rất tốt	100.000	2.800
Tầm nhìn, chiến lược kinh doanh của DN trong giai đoạn từ 2 đến 5 năm tới	2.80%	Có tầm nhìn và chiến lược kinh doanh tương đối rõ ràng và có tính khả thi cao trong thực tế	100.000	2.800
Quan hệ với ngân hàng				
Lịch sử trả nợ của KH (bao gồm cả gốc và lãi) trong 12 tháng qua	4.44%	Đã từng bị chuyển nợ quá hạn/ cơ cấu lại thời gian trả nợ trong vòng 12 tháng qua hoặc trong tổng dư nợ hiện tại đang có nợ quá hạn	20.000	0.888
Số lần cơ cấu lại (bao gồm cả gốc và lãi) trong 12 tháng vừa qua	4.44%	4 lần	20.000	0.888
Tỷ trọng nợ (nợ gốc) cơ cấu lại trên tổng dư nợ tại thời điểm đánh giá	4.44%	26 %	20.000	0.888

Tình hình nợ quá hạn của dư nợ hiện tại	4.44%	Không có nợ quá hạn	100.000	4.440
Lịch sử quan hệ đối với các cam kết ngoại bảng (thư tín dụng, bảo lãnh, các cam kết thanh toán khác ...)	4.44%	BIDV chưa lần nào phải thực hiện thay các nghĩa vụ cho khách hàng trong 24 tháng qua; hoặc khách hàng không có giao dịch ngoại bảng	100.000	4.440
Tình hình cung cấp thông tin của KH theo yêu cầu của BIDV trong 12 tháng qua	2.96%	Thông tin luôn được cung cấp đầy đủ, đúng thời hạn và đảm bảo chính xác theo yêu cầu của BIDV. Rất tích cực hợp tác trong việc cung cấp thông tin	100.000	2.960
Tỷ trọng doanh thu chuyển qua BIDV trong tổng doanh thu (trong 12 tháng qua) so với tỷ trọng tài trợ vốn của BIDV trong tổng số vốn được tài trợ của DN	2.96%	100 %	100.000	2.960
Mức độ sử dụng các dịch vụ (tiền gửi và các dịch vụ khác) của BIDV	2.96%	Khách hàng chỉ sử dụng các dịch vụ của BIDV	100.000	2.960
Thời gian quan hệ tín dụng với BIDV	2.96%	4 năm	60.000	1.776
Tình trạng nợ quá hạn tại các Ngân hàng khác trong 12 tháng qua	1.48%	Không có nợ quá hạn/ Không có dư nợ vay tại các ngân hàng khác	100.000	1.480
Định hướng quan hệ tín dụng với KH theo quan điểm của CBTD	1.48%	Duy trì	60.000	0.888
Các nhân tố bên ngoài				
Triển vọng ngành	1.65%	Đang trong giai đoạn phát triển cao	100.000	1.650
Khả năng gia nhập thị trường của các DN mới theo đánh giá của CBTD	1.54%	Rất khó	100.000	1.540
Khả năng sản phẩm của DN bị thay thế bởi các "sản phẩm thay thế"	1.54%	Tương đối khó	80.000	1.232
Tính ổn định của nguồn nguyên liệu đầu vào (khối lượng và giá cả)	1.54%	Rất ổn định	100.000	1.540
Các chính sách bảo hộ / ưu đãi của nhà nước	1.54%	Không có chính sách bảo hộ/ ưu đãi; hoặc có nhưng doanh nghiệp không thể tận dụng để các chính sách này phát huy hiệu quả trong hoạt động kinh doanh	60.000	0.924
Ảnh hưởng của các chính sách của các nước - thị trường xuất khẩu chính của doanh nghiệp	1.65%	Các chính sách của các thị trường XK rất thuận lợi; DN cập nhật thường xuyên các chính sách này và có quy trình hoạt động đảm bảo tuân thủ theo các yêu cầu của thị trường xuất khẩu	100.000	1.650
Mức độ phụ thuộc của hoạt động kinh doanh của DN vào các điều kiện tự nhiên	1.54%	Rất ít phụ thuộc	100.000	1.540
Các đặc điểm hoạt động khác				
Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp (nguồn nguyên liệu đầu vào)	1.90%	Dễ dàng tìm kiếm các nhà cung cấp trên thị trường	100.000	1.900
Sự phụ thuộc vào một số ít người tiêu dùng (sản phẩm đầu ra)	1.71%	Nhu cầu về sản phẩm trên thị trường rất lớn	100.000	1.710
Tốc độ tăng trưởng trung bình năm của doanh thu của DN trong 3 năm gần đây	1.71%	12 %	80.000	1.368
Tốc độ tăng trưởng trung bình năm của lợi nhuận (sau thuế) của DN trong 3 năm gần đây	1.71%	0 %	40.000	0.684
Số năm hoạt động trong ngành	2.09%	5 Năm	60.000	1.254
Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp (tiêu thụ sản phẩm)	2.09%	Toàn quốc, có hoạt động xuất khẩu	100.000	2.090
Uy tín của doanh nghiệp với người tiêu dùng	1.90%	Có thương hiệu được nhiều người tiêu dùng biết đến hoặc được nhận các giải thưởng cấp tỉnh/ thành phố	80.000	1.520
Mức độ bảo hiểm tài sản	1.52%	70 %	100.000	1.520
Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự đến hoạt động kinh doanh của DN trong 2 năm gần đây	1.52%	Có biến động, ảnh hưởng tích cực đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	100.000	1.520
Khả năng tiếp cận các nguồn vốn	1.52%	Có thể tiếp cận nhiều nguồn khác nhau, tuy nhiên, quy mô huy động còn hạn chế	80.000	1.216
Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD	1.33%	Phát triển ở mức độ trung bình và tương đối vững chắc trong 3 đến 5 năm tới	80.000	1.064
TỔNG ĐIỂM CỦA THÔNG TIN PHI TÀI CHÍNH			81.17	

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống Kê . Đại học Ngân hàng.
2. TS Hồ Diệu chủ biên (2004), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống Kê. Trường Đại học Ngân hàng.
3. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn chủ biên (2004), *Tiền tệ ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê. Trường Đại học Kinh tế Tp. HCM.
4. T.S Nguyễn Minh Kiều (2004), *Lợi nhuận và rủi ro*, Bài giảng Fulbright.
5. TS Trần Ngọc Thơ và nhóm tác giả (2005), *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Thống kê. Trường Đại học kinh tế Tp. HCM.
6. Phạm Linh – Luận văn thạc sĩ kinh tế “ Nâng cao chất lượng của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam” – năm 2005
7. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, *Báo cáo thường niên 2006*.
8. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, *Báo cáo hội nghị Giám đốc Tập I, Tập II - tháng 04/ 2006*.
9. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, *Quyết định ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (20/10/2006)*.
10. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, *Tài liệu tập huấn triển khai Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN*.
11. Luật các Tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997.
12. Luật Ngân hàng Nhà Nước ngày 12 tháng 12 năm 1999 .
13. Phạm Linh – Luận văn thạc sĩ kinh tế “ Nâng cao chất lượng của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng Thương mại Việt Nam” – năm 2005
14. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN do Ngân hàng nhà nước ban hành ngày 22/04/2005, Điều 2 mục 1 .
15. Đề án chuyển đổi mô hình tổ chức giai đoạn 2007-2010 do Ban Tổ Chức Cán Bộ của BIDV xây dựng.
16. Quyết định 167/QĐ/BTC ngày 25/10/2000 của Bộ Tài Chính : Về việc ban

hành chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp.

17. Văn bản của các cơ quan Nhà nước có liên quan.

Các website :

- <http://www.div.gov.vn> : Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam,
- <http://www.acb.com.vn> : Ngân hàng TMCP Á Châu,
- <http://www.sbv.gov.vn> : Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
- <http://www.gso.gov.vn> : Tổng Cục thống kê Việt Nam,
- <http://www.bidv.com.vn> : Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam,
- <http://www.vneconomy.com.vn> : Báo điện tử - Thời báo kinh tế Việt Nam,
- <http://www.vnexpress.net> : Tin nhanh Việt Nam.