

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

THỦY NGỌC THU

**HOÀN THIỆN PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG
TÍN NHIỆM KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP
TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM**

**CHUYÊN NGÀNH : KINH TẾ TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG
MÃ SỐ : 60.31.12**

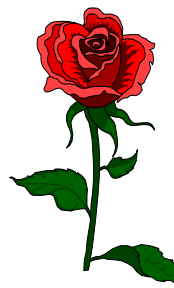
LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
TS.TRẦN THỊ XUÂN HƯƠNG**

TP.HỒ CHÍ MINH- NĂM 2007



MỤC LỤC



Nội dung

Trang

Danh mục các chữ viết tắt

Lời mở đầu

CHƯƠNG I

XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP VAY VỐN NGÂN HÀNG

1.1. RỦI RO TÍN DỤNG	01
1.1.1. Khái niệm rủi ro tín dụng	01
1.1.2. Các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng	01
1.1.2.1. Các nguyên nhân khách quan	01
a. Do môi trường kinh tế không ổn định	01
b. Rủi ro do môi trường pháp lý	03
c. Sự thanh tra, kiểm tra giám sát của NHNN chưa hiệu quả	04
1.1.2.2. Rủi ro do nguyên nhân chủ quan	04
a. Rủi ro từ phía khách hàng vay	04
b. Rủi ro từ phía ngân hàng cho vay	05
1.2.XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP VAY VỐN	07
1.2.1. Định nghĩa xếp hạng tín nhiệm	07
1.2.2.Sự cần thiết phải XHTN trong hoạt động tín dụng ngân hàng	08
1.2.2.1.XHTN doanh nghiệp vay vốn ngân hàng	08
1.2.2.2.Sự cần thiết phải XHTN trong hoạt động tín dụng ngân hàng	08
a.Do yêu cầu hạn chế rủi ro tín dụng	08
b.Do yêu cầu lựa chọn khách hàng cho vay	09
c. Để hỗ trợ phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro	09
d.Xây dựng chính sách khách hàng	10
1.2.3.Vai trò của XHTN	10

1.2.3.1. Đối với ngân hàng thương mại-----	10
1.2.3.2. Đối với thị trường tài chính-----	11
1.2.3.3. Đối với doanh nghiệp được xếp hạng-----	11
1.3. NGUYÊN TẮC VÀ CÁC CHỈ TIÊU XHTN DOANH NGHIỆP-----	12
1.3.1. Nguyên tắc xếp hạng tín nhiệm-----	12
1.3.2. Các chỉ tiêu thường dùng để XHTN doanh nghiệp-----	13
1.3.2.1. Các chỉ tiêu tài chính-----	13
1.3.2.2. Các chỉ tiêu phi tài chính-----	13
1.4. SƠ LƯỢC XHTN TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM-----	14
1.4.1. Sơ lược XHTN trên thế giới-----	14
1.4.1.1. Xếp hạng tín nhiệm tại Mỹ-----	14
1.4.1.2. Xếp hạng tín nhiệm tại Nhật Bản-----	15
1.4.1.3. Xếp hạng tín nhiệm tại Thái Lan-----	15
1.4.1.4. Xếp hạng tín nhiệm tại Malaysia-----	15
1.4.2. Bài học kinh nghiệm về XHTN doanh nghiệp cho Việt Nam-----	16
1.4.2.1. Các NHTM xây dựng hệ thống XHTN của riêng mình-----	16
1.4.2.2. Cần thiết phải xây dựng tổ chức XHTN độc lập-----	17
1.4.2.3. Xây dựng đầy đủ các chỉ tiêu đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng vay-----	17
1.4.2.4. Tham khảo kết quả xếp hạng để quyết định đầu tư-----	17
Kết luận Chương I-----	17
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG XHTN DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM	
2.1. GIỚI THIỆU NH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM-----	19
2.1.1. Giới thiệu quá trình hình thành và phát triển-----	19
2.1.1.1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển-----	19
2.1.1.2. Cơ cấu tổ chức-----	20
2.1.2. Tình hình hoạt động-----	20
2.1.2.1. Tình hình tài chính và quả hoạt động kinh doanh-----	20
2.1.2.2. Tình hình hoạt động tín dụng-----	21

2.2.TÌNH HÌNH XẾP HẠNG TÍN NHIỆM TẠI VIỆT NAM -----	21
2.2.1.Trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng nhà nước-----	22
2.2.2.Doanh nghiệp kinh doanh thông tin tín nhiệm-----	23
2.2.3.Xếp hạng tín nhiệm của các ngân hàng thương mại-----	24
2.3.THỰC TRẠNG PHƯƠNG PHÁP XHTN DOANH NGHIỆP TẠI BIDV ---	24
2.3.1.Quy trình XNTN-----	24
2.3.2.Các chỉ tiêu đánh giá-----	25
2.3.2.1.Các chỉ tiêu tài chính-----	25
2.3.2.2.Các chỉ tiêu phi tài chính-----	27
2.3.3.Phương pháp tính điểm-----	29
2.3.3.1.Thang điểm các chỉ tiêu tài chính-----	29
2.3.3.2.Thang điểm các chỉ tiêu phi tài chính-----	31
2.3.3.3. Điểm thưởng phạt-----	33
2.3.4.Kết quả xếp hạng-----	34
2.3.4.1. Đối với doanh nghiệp đã quan hệ-----	34
2.3.4.2. Đối với doanh nghiệp mới quan hệ tín dụng lần đầu-----	34
2.3.5. Đặc điểm khách hàng theo hệ thống XHTN của BIDV-----	36
2.3.6.Ví dụ minh họa XHTN một doanh nghiệp-----	37
2.4.SO SÁNH PHƯƠNG PHÁP XHTN CỦA BIDV VỚI MỘT SỐ TỔ CHỨC KHÁC -----	37
2.4.1.Với Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam-----	37
2.4.2.Với ngân hàng Công thương Việt Nam-----	39
2.4.3. Với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (CIC)-----	39
2.4.4.Với Công ty Chứng khoán Đệ Nhất-----	39
2.5. ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG XHTN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VAY VỐN TẠI BIDV -----	40
2.5.1.Kết quả đạt được-----	40
2.5.1.1.Triển khai XHTN trên toàn hệ thống-----	40
2.5.1.2.Nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng-----	41
2.5.1.3.Dựa vào kết quả XHTN để quyết định cấp tín dụng-----	42
2.5.1.4. Đưa ra chính sách khách hàng trên cơ sở của XHTN-----	42

2.5.1.5. Hỗ trợ quyết định cho vay trở lên nhanh chóng -----	42
2.5.1.6. Phương pháp xếp hạng đơn giản, dễ thực hiện và áp dụng -----	43
2.5.1.7. Phương pháp xếp hạng đã bao gồm nhiều chỉ tiêu quan trọng -----	43
2.5.2. Những mặt còn hạn chế -----	43
2.5.2.1. Chỉ tiêu để đánh giá xếp hạng chưa phù hợp -----	43
2.5.2.2. Quy trình xếp hạng chưa rõ ràng -----	45
2.5.2.3. Đối tượng xếp hạng chưa phù hợp -----	45
2.5.2.4. Số lượng các thứ hạng xếp hạng chưa đầy đủ -----	45
2.5.3. Nguyên nhân của những hạn chế -----	45
2.5.3.1. Nguyên nhân khách quan -----	45
a. Thông tin phục vụ cho xếp hạng không đầy đủ -----	45
b. Thị trường chưa có nhiều tổ chức XHTN có thể cung cấp kết quả XHTN cho các ngân hàng tham khảo -----	46
2.5.3.2. Nguyên nhân chủ quan -----	46
a. Nhận thức về XHTN chưa cao -----	46
b. Trình độ cán bộ tín dụng chưa đồng đều -----	46
c. Ngân hàng chưa có cơ sở dữ liệu riêng -----	47
d. Kết quả xếp hạng chưa được ứng dụng trong quản lý rủi ro tín dụng -	47
e. Nhiều trường hợp xếp hạng chỉ mang tính hình thức -----	47
Kết luận Chương II -----	47
CHƯƠNG III: KIẾN NGHỊ HOÀN THIỆN PHƯƠNG PHÁP XHTN DOANH NGHIỆP TẠI BIDV	
3.1. ĐỊNH HƯỚNG CỦA BIDV TRONG THỜI GIAN TỚI -----	49
3.1.1. Các định hướng cơ bản -----	49
3.1.1.1. Định hướng về tín dụng -----	49
3.1.1.2. Định hướng về nguồn vốn -----	49
3.1.1.3. Định hướng về dịch vụ -----	49
3.1.2. Các chỉ tiêu cơ bản đến năm 2010 -----	50
3.1.3. Xây dựng hệ thống xếp hạng tín nhiệm -----	50
3.2. CÁC KIẾN NGHỊ HOÀN THIỆN PHƯƠNG PHÁP XHTN -----	50
3.2.1. Đối với nhà nước -----	50
3.2.1.1. Xây dựng tổ chức XHTN độc lập -----	50
3.2.1.2. Tạo môi trường cho hoạt động kinh doanh tín nhiệm phát triển -----	51

3.2.1.3. Nâng cao chất lượng thông tin tín nhiệm của CIC -----	51
3.2.1.4. Xây dựng hệ thống dữ liệu để cung cấp thông tin doanh nghiệp nhanh chóng, đầy đủ, chính xác-----	51
3.2.2. Đối với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam-----	52
3.2.2.1.Các kiến nghị về quản trị điều hành-----	52
a. Nâng cao nhận thức về XHTN -----	52
b. Xây dựng hệ thống thông tin riêng của BIDV -----	52
c. Tăng cường công tác giáo dục, đào tạo cán bộ-----	52
d. Đẩy mạnh thực thi XHTN trong hoạt động tín dụng-----	53
e. Định kỳ hoặc đột suất kiểm tra thực hiện XHTN-----	53
3.2.2.2.Các kiến nghị để hoàn thiện phương pháp xếp hạng-----	53
a. Đưa thêm trọng số để tính điểm các chỉ tiêu -----	53
b. Thiết lập chương trình phần mềm để thực hiện xếp hạng -----	53
c. Bổ sung, thay thế các chỉ tiêu tài chính -----	54
d. Bổ sung, thay thế các chỉ tiêu phi tài chính -----	54
e. Thay đổi số lượng và ký hiệu bậc xếp hạng -----	54
3.4.PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG SAU KHI ĐÃ ĐIỀU CHỈNH-----	55
3.4.1.Bước 1, xác định ngành nghề kinh tế -----	55
3.4.2.Bước 2, xác định quy mô -----	56
3.4.3.Bước 3, tính toán và chấm điểm các chỉ tiêu tài chính-----	56
3.4.4.Bước 4, tính toán và chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính -----	61
3.4.5.Bước 5, tính tổng điểm-----	65
3.4.6.Bước 6, xác định kết quả xếp hạng tín nhiệm -----	66
3.5.VÍ DỤ MINH HỌA XHTN MỘT DOANH NGHIỆP -----	66
Kết luận Chương III -----	66
KẾT LUẬN -----	68
PHỤ LỤC SỐ 01	
PHỤ LỤC SỐ 02	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	



LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do nghiên cứu.

Một trong lĩnh vực mà Việt Nam sớm mở cửa khi đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO là lĩnh vực tài chính ngân hàng. Do nhiều rào cản bị bãi bỏ nên hoạt động ngân hàng chắc chắn sẽ trở lên sôi động và cạnh tranh quyết liệt hơn. Để chiếm lĩnh thị phần, thu hút được nhiều khách hàng các ngân hàng trong nước cũng như các ngân hàng nước ngoài sẽ đưa ra nhiều chính sách, cách thức để thu hút khách hàng.

Để tham gia vào cuộc cạnh tranh đặc biệt là trong hoạt động tín dụng các ngân hàng thương mại trong nước ngay từ bây giờ phải tự đổi mới mình, phải xây dựng hệ thống quản lý rủi ro tín dụng hiệu quả, phù hợp với chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Hoạt động tín dụng là hoạt động có nhiều rủi ro nhất trong những hoạt động của các ngân hàng thương mại chính vì vậy hoàn thiện các công cụ quản lý rủi ro tín dụng luôn là vấn đề quan trọng hàng đầu của các ngân hàng thương mại. Xếp hạng tín nhiệm khách hàng là một trong những công cụ quản lý rủi ro tín dụng một cách khoa học và hiệu quả mà các ngân hàng thương mại hiện nay đang triển khai áp dụng. Mặc dù mang những tên gọi khác nhau, tùy thuộc vào mỗi ngân hàng, có ngân hàng gọi là “Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, hệ thống chấm điểm tín dụng...” nhưng bản chất đều nhằm đánh giá mức độ tín nhiệm, khả năng trả nợ trong tương lai của khách hàng có quan hệ dựa trên hệ thống xếp hạng.

Để từng bước nâng cao công tác quản lý rủi ro tín dụng, ngày 31/12/2003 BIDV đã ban hành quyết định số 5645/QĐ-TD2 với tên gọi là “tiểu đề tài chính sách khách hàng” để thực hiện xếp hạng tín nhiệm khách hàng là doanh nghiệp, làm cơ sở cho quyết định cấp tín dụng, thực hiện các chính sách khách hàng Sau ba năm thực hiện hệ thống xếp hạng tín nhiệm này đã thể hiện tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn trong hoạt động tín dụng. Mặc dù vậy hệ thống xếp hạng tín nhiệm do còn nhiều hạn chế, không phù hợp với chuẩn mực quốc tế và tình hình thực tế Việt Nam cho nên kết quả xếp hạng chưa phản ánh đúng tình hình thực chất khách hàng, làm cho công tác quản trị điều hành trong hoạt động tín dụng, quản lý rủi ro tín dụng gặp nhiều trở ngại.

Vì vậy việc hoàn thiện hệ thống xếp hạng cũ, xây dựng một hệ thống xếp hạng mới phù hợp với chuẩn mực quốc tế và thực tiễn Việt Nam là rất cần thiết và hiện nay cũng đang được BIDV triển khai thực hiện.

2. Mục đích nghiên cứu.

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

- Trình bày rủi ro tín dụng, các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng. Giới thiệu khái quát về XHTN, nguyên tắc và các chỉ tiêu thường dùng để XHTN, sự cần thiết phải xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp vay vốn đối với ngân hàng thương mại, sơ lược XHTN trên thế giới từ đó đưa ra bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam .

- Giới thiệu thực trạng hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng doanh nghiệp của BIDV, có ý kiến so sánh hệ thống xếp hạng của BIDV với một số tổ chức khác từ đó đưa ra những mặt còn hạn chế, nguyên nhân những hạn chế của hệ thống xếp hạng.

- Trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế luận văn đã kiến nghị các giải pháp để hoàn thiện hệ thống xếp hạng. Các kiến nghị trước hết là đối với nhà nước sau đó là với BIDV. Sau khi kiến nghị, luận văn đã kiến nghị xây dựng một hệ thống xếp hạng tín nhiệm mới, bổ sung để hoàn thiện cho hệ thống XHTN hiện hành mà BIDV đang áp dụng.

3. Phương pháp nghiên cứu.

Phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong luận văn là phương pháp duy vật biện chứng, vận dụng các nguyên tắc khách quan, toàn diện và thống nhất giữa lịch sử và logic, sử dụng các phương pháp đi từ cụ thể đến trừu tượng... ngoài ra luận văn còn sử dụng các tài liệu, các công trình nghiên cứu của các tác giả trong nước có liên quan.

4. Đối tượng nghiên cứu.

Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu về mặt kỹ thuật, phương pháp xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp. Các vấn đề khác có liên quan chỉ đề cập làm cơ sở cho việc nghiên cứu như rủi ro tín dụng, nguyên tắc và các chỉ tiêu xếp hạng, XHTN trên thế giới...

5. Ý nghĩa nghiên cứu.

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

xếp hạng doanh nghiệp mới. Đây là hệ thống xếp hạng theo luận văn khá hoàn thiện và đầy đủ, có thể thực hiện triển khai và áp dụng trong toàn hệ thống BIDV hoặc bất kỳ một tổ chức tín dụng nào.

6. Nội dung nghiên cứu.

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

Chương 1

Xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp vay vốn ngân hàng

Chương 2

Thực trạng xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Chương 3

Kiến nghị hoàn thiện phương pháp xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

CHƯƠNG I

XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP VAY VỐN NGÂN HÀNG

1.1. RỦI RO TÍN DỤNG

1.1.1. Khái niệm rủi ro tín dụng.

Trong cơ chế thị trường, hoạt động của các tổ chức tín dụng cũng như các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực khác luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Các rủi ro ngân hàng thương mại thường gặp phải trong hoạt động ngân hàng là rủi ro tín dụng, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro thị trường, rủi ro nguồn vốn.

Rủi ro tín dụng thường chiếm tỷ trọng cao nhất trong hoạt động của ngân hàng thương mại, chính vì vậy khi khách hàng vay gặp phải rủi ro dẫn đến không trả được nợ cho ngân hàng thì sẽ ảnh hưởng ngay đến nguồn vốn hoạt động của ngân hàng. Tại Việt Nam, theo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì nợ xấu chiếm khoảng 3% tổng dư nợ, nhưng theo các chuyên gia nước ngoài, các tổ chức quốc tế thì nợ xấu chiếm tới 14-15% tổng dư nợ, tức là gấp 3 lần theo đánh giá của Ngân hàng Nhà nước.

Rủi ro tín dụng có thể được hiểu như sau :

- Nếu hiểu tín dụng là sự ứng trước giá trị hiện tại để đổi lấy giá trị tương lai với mục đích mong muốn giá trị tương lai lớn hơn giá trị hiện tại thì rủi ro tín dụng là hiện tượng giá trị tương lai thu về nhỏ hơn hoặc bằng giá trị hiện tại.

- Rủi ro tín dụng có thể được hiểu là xác suất khách hàng không thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính đã được cam kết.

- Tiếp cận dưới góc độ điều khiển học thì rủi ro tín dụng được hiểu là sự xuất hiện những biến cố không bình thường trong quan hệ tín dụng, gây hậu quả xấu tới hoạt động ngân hàng như mất mát, thiệt hại về tài sản, thu nhập của ngân hàng, vỡ nợ hay phá sản ngân hàng.

Ngân hàng nhà nước đưa ra khái niệm về rủi ro tín dụng tại Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 “rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết”.

Như vậy có thể khái quát, rủi ro tín dụng là tổng giá trị lớn nhất của khoản tiền mà một ngân hàng có thể thất thoát khi khách hàng lâm vào tình trạng không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính đã cam kết. Hay nói cách khác rủi ro tín dụng là rủi ro ngân hàng không thu hồi được nợ khi đến hạn.

1.1.2. Các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

1.1.2.1. Các nguyên nhân khách quan.

a. Do môi trường kinh tế không ổn định.

❖ *Môi trường kinh doanh biến động nhanh, khó dự đoán.*

Hoạt động của ngân hàng thương mại gắn liền với hoạt động của các doanh nghiệp. Khi môi trường kinh tế không ổn định làm ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp thì hệ quả tất yếu là sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của các ngân hàng thương mại.

Nền kinh tế Việt Nam chúng ta vẫn còn lệ thuộc quá nhiều vào sản xuất nông nghiệp và công nghiệp phục vụ nông nghiệp (nuôi trồng, chế biến thực phẩm và nguyên liệu), dầu thô, may gia công,... đây là những ngành, lĩnh vực vốn rất nhạy cảm với rủi ro thời tiết và giá cả thế giới, nên dễ bị tổn thương khi thị trường thế giới biến động xấu.

Thực tế trong thời gian qua cho thấy ngành dệt may trong một số năm gần đây đã gặp không ít khó khăn vì bị khống chế hạn ngạch làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng và của các ngân hàng cho vay nói chung. Ngành thủy sản cũng gặp nhiều lao đao vì các vụ kiện bán phá giá vừa qua.

Không chỉ xuất khẩu, các mặt hàng nhập khẩu cũng dễ bị tổn thương không kém. Mặt hàng sắt thép cũng bị ảnh hưởng lớn của giá thép thế giới. Việc tăng giá phôi thép làm cho một số doanh nghiệp sản xuất thép trong nước phải ngưng sản xuất do chi phí giá thành rất cao trong khi không tiêu thụ được sản phẩm.

❖ *Trình độ quản lý vĩ mô còn yếu kém.*

Quản lý vĩ mô của nhà nước được thể hiện ở việc nhà nước tạo môi trường thuận lợi, thông thoáng cho hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua luật pháp, các quy định, định hướng cho các doanh nghiệp trong hoạt động đầu tư, hỗ trợ tìm kiếm thị trường để tiêu thụ sản phẩm...

Nền kinh tế thị trường tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh, các nhà kinh doanh sẽ tìm kiếm ngành nào có lợi nhất để đầu tư và sẽ rời bỏ những ngành không đem lại lợi nhuận cho họ và do đó có sự chuyển dịch vốn từ ngành này qua ngành khác và đây cũng là một hiện tượng khách quan. Nếu nhà nước định hướng không tốt có khả năng xảy ra trường hợp một ngành, một lĩnh vực nào đó được tập trung quá nhiều vốn đầu tư dẫn đến dư thừa, lãng phí.

Thực tế tại Việt Nam trong thời gian qua cho thấy ngành mía đường là một ví dụ điển hình. Do định hướng không tốt đã dẫn đến việc đầu tư các nhà máy đường tràn lan, rất nhiều các nhà máy hoạt động kém hiệu quả do sản phẩm sản xuất ra giá thành cao, công nghệ lựa chọn đầu tư không phù hợp, thiếu quy hoạch vùng nguyên liệu sản xuất, đầu tư nhiều làm sản phẩm đầu đầu ra lớn hơn nhu cầu. Kết quả là nhiều doanh nghiệp mía đường lâm vào tình trạng phá sản, không có khả năng trả nợ vay ngân hàng. Chỉ riêng ngành mía đường, hệ thống ngân hàng thương mại đã phải gánh chịu tổn thất trên 5.000 tỷ đồng.

Nợ xây dựng cơ bản cũng đang là một vấn đề nhức nhối hiện nay, ngân sách nhà nước đang nợ các doanh nghiệp xây lắp đến 10.000 tỷ đồng. Các doanh nghiệp xây lắp với nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ bé, hoạt động chủ yếu bằng vốn vay ngân hàng, nợ càng nhiều, càng lâu thì lãi phải trả càng lớn, hiệu quả càng thấp. Thực tế có những công trình đã hoàn thành nhiều năm nhưng vẫn chưa được thanh toán điều này đã làm cho các doanh nghiệp xây lắp càng thêm khó khăn, nhiều doanh nghiệp lâm vào tình trạng không còn khả năng trả nợ ngân hàng.

❖ *Hệ thống thông tin quản lý yếu kém.*

Hiện nay ở Việt Nam chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về doanh nghiệp và ngân hàng. Trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng (CIC) của NHNN đã hoạt động một thập niên và đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin về tình hình hoạt động tín dụng, nhưng chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp một cách độc lập và hiệu quả nên thông tin cung cấp còn đơn điệu, thiếu cập nhật, chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu tra cứu thông tin của các ngân hàng thương mại đó cũng là thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin tương xứng. Nếu các ngân hàng cố gắng chạy theo thành tích, mở rộng

tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin không cân xứng, thiếu chính xác về khách hàng thì nguy cơ nợ xấu cho hệ thống ngân hàng có thể gia tăng.

b. Rủi ro do môi trường pháp lý.

❖ Cơ chế của nhà nước.

Nhà nước trong quá trình thực hiện điều tiết kinh tế vĩ mô, trong từng thời kỳ đã ban hành nhiều quy định, chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp nhà nước, nhiều trường hợp các doanh nghiệp phải cho vay theo chỉ định hoặc cho vay theo kế hoạch của nhà nước. Trước đây đã có thời kỳ các doanh nghiệp nhà nước với tình hình tài chính không mạnh, không có tài sản đảm bảo nhưng vẫn được vay với số tiền rất lớn tại các ngân hàng thương mại nhà nước miễn là có phương án được cơ quan chủ quản phê duyệt. Nhiều dự án kém hiệu quả nhưng ngân hàng thương mại phải cho vay theo chỉ định hoặc theo kế hoạch.

Chính cơ chế của nhà nước mang tính đặc quyền, ưu đãi đã tạo ra rủi ro cho các ngân hàng thương mại. Thực tế cho thấy chính sách cho vay theo kế hoạch của nhà nước, cho vay theo chỉ định của chính phủ đã phát sinh rất nhiều nợ xấu.

❖ Văn bản quy phạm pháp luật còn nhiều hạn chế.

Trong những năm gần đây, Quốc hội, Ủy ban thường vụ quốc hội, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) và các cơ quan liên quan đã ban hành nhiều luật, văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành luật liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên, luật và các văn bản đã có song việc triển khai vào hoạt động ngân hàng còn gặp phải nhiều vướng mắc bất cập như một số văn bản về việc cưỡng chế thu hồi nợ. Những văn bản này đều có quy định: Trong những trường hợp khách hàng không trả được nợ, NHTM có quyền xử lý tài sản đảm bảo nợ vay. Trên thực tế, các NHTM không làm được điều này vì ngân hàng là một tổ chức kinh tế, không phải là cơ quan quyền lực nhà nước, không có chức năng cưỡng chế buộc khách hàng bàn giao tài sản đảm bảo cho ngân hàng để xử lý... cùng nhiều các quy định khác dẫn đến tình trạng NHTM không thể giải quyết được nợ tồn đọng, tài sản tồn đọng.

❖ Hoạt động kém hiệu quả của các cơ quan quản lý nhà nước.

Hoạt động kém hiệu quả của một số cơ quan quản lý nhà nước đặc biệt trong xử lý tài sản đảm bảo cũng tạo ra rủi ro cho các ngân hàng thương mại. Theo quy định của pháp luật, ngân hàng có thể yêu cầu các cơ quan nhà nước phối hợp để xử lý tài

sản đảm bảo như ủy ban nhân dân địa phương, công an cưỡng chế chủ sở hữu tài sản giao tài sản để phát mãi nhưng khi thực hiện ngân hàng rất khó có được sự hợp tác của các cơ quan này. Mặc dù trong hợp đồng thế chấp tài sản có quy định ngân hàng có quyền chọn cách xử lý tài sản đảm bảo theo quy định tại hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp tài sản, nhưng khi khách hàng vi phạm hợp đồng, nếu không có sự đồng ý của chủ sở hữu tài sản ngân hàng gần như không thể thực hiện được.

Mục đích của ngân hàng khi khởi kiện khách hàng là để thu hồi nợ, chứ không phải là một bản án quyết định rằng khách hàng phải trả nợ cho ngân hàng của tòa án. Nhiều trường hợp sau khi tòa đã tuyên án buộc khách hàng phải phát mãi tài sản để trả nợ, đã đưa ra thi hành án nhưng khi thực hiện vẫn gặp không ít khó khăn.

c. Sự thanh tra, kiểm tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước chưa hiệu quả

Bên cạnh những cố gắng và kết quả đạt được, hoạt động thanh tra ngân hàng và đảm bảo an toàn hệ thống chưa có sự cải thiện căn bản về chất lượng. Năng lực cán bộ thanh tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí một số nghiệp vụ kinh doanh và công nghệ mới Thanh tra ngân hàng còn chưa theo kịp. Nội dung và phương pháp thanh tra, giám sát lạc hậu, chậm được đổi mới. Vai trò kiểm toán chưa được phát huy và hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách hữu hiệu. Thanh tra tại chỗ vẫn là phương pháp chủ yếu, khả năng kiểm soát toàn bộ thị trường tiền tệ và giám sát rủi ro còn yếu. Thanh tra ngân hàng còn hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh, ít có khả năng ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro và vi phạm. Mô hình tổ chức của thanh tra ngân hàng còn nhiều bất cập. Do vậy mà có những sai phạm của các NHTM không được thanh tra NHNN cảnh báo, có biện pháp ngăn chặn từ đầu, để đến khi hậu quả nặng nề đã xảy ra rồi mới can thiệp. Hàng loạt các sai phạm về cho vay, bảo lãnh tín dụng ở một số NHTM dẫn đến những rủi ro rất lớn, có nguy cơ đe dọa sự an toàn của cả hệ thống lẽ ra có thể đã được ngăn chặn ngay từ đầu nếu bộ máy thanh tra phát hiện và xử lý sớm hơn.

1.1.2.2. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân chủ quan

a. Rủi ro từ phía khách hàng vay

❖ Tình hình tài chính yếu, hoạt động kém hiệu quả.

Quy mô tài sản, nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với nguồn vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Một doanh nghiệp có

tình hình tài chính yếu kém, hoạt động kém hiệu quả sẽ làm cho vốn vay của ngân hàng rủi ro lớn hơn.

❖ ***Thông tin tài chính thiếu minh bạch.***

Thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức, không phản ánh thực chất tình hình kinh doanh. Khi cán bộ tín dụng phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực.

❖ ***Khả năng quản lý kinh doanh yếu kém***

Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh quá to so với tư duy quản lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

❖ ***Sử dụng vốn vay sai mục đích.***

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh hoặc dự án đầu tư cụ thể, khả thi. Tuy nhiên cũng có một số doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản, nếu cán bộ ngân hàng thiếu kỹ năng thẩm định, thông đồng với khách hàng để rút tiền ngân hàng thì thiệt hại xảy ra đối với ngân hàng sẽ rất lớn.

❖ ***Không có thiện chí trả nợ vay ngân hàng.***

Một số doanh nghiệp lại thiếu thiện chí trong việc trả nợ vay ngân hàng, không thực hiện đúng với các cam kết đã thỏa thuận với ngân hàng, khi phương án kinh doanh, dự án đầu tư không hiệu quả các doanh nghiệp này đã cố tình trì hoãn xử lý tài sản đảm bảo, không tập trung các nguồn khác để trả nợ làm cho ngân hàng phải tốn rất nhiều thời gian và chi phí.

b. Rủi ro từ phía ngân hàng cho vay

❖ ***Vi phạm các quy định của nhà nước.***

Để đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, giảm thiểu rủi ro, bảo đảm cho hệ thống tài chính ngân hàng hoạt động và phát triển ổn định, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra hàng loạt các quy định để bắt buộc các tổ chức tín dụng phải thực hiện. Về cho vay Ngân hàng nhà nước ban hành Quy chế cho vay đã được ban hành kèm theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001, về đảm bảo tiền vay Chính phủ đã ban hành Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29 tháng 12 năm 1999, Nghị định 185/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 sửa đổi Nghị định 178 và Ngân hàng Nhà nước đã ban hành các văn bản hướng dẫn thi hành Nghị định này.

Thực tế trong thời gian vừa qua cho thấy những tổn thất lớn trong hoạt động tín dụng trong các vụ án kinh tế lớn đều bắt nguồn từ vi phạm các quy định của nhà nước trong hoạt động ngân hàng, việc cho vay không đáp ứng được các quy định của pháp luật. Chính vì vậy để hạn chế rủi ro biện pháp trước tiên là phải tuyệt đối chấp hành đầy đủ và nghiêm túc các quy định của pháp luật.

❖ ***Xem nhẹ công tác thẩm định khi quyết định cho vay***

Thẩm định là việc xem xét và đánh giá lại toàn bộ hiệu quả của dự án đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh, ngân hàng chỉ đầu tư những dự án có hiệu quả, có khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng, những dự án không có hiệu quả, có mức độ rủi ro cao, ngân hàng kiên quyết từ chối cho vay.

Khi khách hàng lập phương án vay vốn và gửi cho các ngân hàng thương mại, phương án lúc nào cũng rất hiệu quả, khả thi, nếu ngân hàng xem nhẹ công tác thẩm định, chỉ dựa vào khách hàng, mối quan hệ mà quyết định cho vay thì khả năng rủi ro tín dụng xảy ra sẽ rất lớn.

❖ ***Chưa quan tâm đúng mức đến giám sát sau khi cho vay***

Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát dòng vốn sau khi cho vay. Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng

cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên trong thời gian qua các ngân hàng thương mại chưa thực hiện tốt công tác này. Điều này một phần do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng của cán bộ ngân hàng, một phần do hệ thống thông tin quản lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp còn lạc hậu, không cung cấp được kịp thời, đầy đủ các thông tin mà ngân hàng thương mại yêu cầu.

❖ ***Một số cán bộ ngân hàng hạn chế trình độ chuyên môn nghiệp vụ.***

Quy trình nghiệp vụ, quy định của pháp luật dù có chặt chẽ và đầy đủ đến đâu đi chăng nữa nhưng đều phải do con người thực hiện, nếu con người thiếu trình độ nghiệp vụ chuyên môn, cố tình làm trái các quy định của pháp luật thì khả năng rủi ro xảy ra tổn thất không thể lường hết.

Một số vụ án kinh tế lớn trong thời gian vừa qua có liên quan đến ngân hàng thương mại cho thấy đều có sự tiếp tay của một số nhân viên tín dụng ngân hàng, nhân viên ngân hàng cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá trị tài sản thế chấp hoặc tài sản cầm cố cao hơn so với giá trị thực tế để rút tiền ngân hàng.

Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Một cán bộ kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về mặt nghiệp vụ thì thật vô cùng nguy hiểm khi được bố trí trong công tác tín dụng.

❖ ***Lỏng lẻo trong công tác kiểm tra nội bộ các ngân hàng.***

Kiểm tra nội bộ là việc bộ phận kiểm tra nội bộ của chính ngân hàng thương mại đó kiểm tra lại hồ sơ tín dụng để đảm bảo việc cấp tín dụng thực hiện đúng chế độ của ngân hàng, đúng quy định của nhà nước. Khi phát hiện ra những sai sót, những vấn đề không phù hợp sẽ báo cáo cho cấp có thẩm quyền và kiến nghị chỉnh sửa cho phù hợp.

Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra Ngân hàng Nhà nước ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Kiểm tra nội bộ sâu sát, thường xuyên cũng hạn chế được rủi ro tín dụng xảy ra.

Tóm lại, rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân, đó có thể là các nguyên nhân chủ quan hoặc nguyên nhân khách quan. Nguyên nhân khách quan thuộc yếu tố bên ngoài, đây là các nguyên nhân mà

bản thân ngân hàng thương mại rất khó loại bỏ, ngược lại nguyên nhân chủ quan thuộc về nội tại của ngân hàng, các ngân hàng thương mại có thể đưa ra nhiều giải pháp để hạn chế các nguyên nhân này.

Để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng thương mại có thể đưa ra nhiều giải pháp, giải pháp truyền thống thường được sử dụng phổ biến là tách biệt giữa công tác phân tích thẩm định và bộ phận thực hiện cho vay để đảm bảo tính khách quan trong hoạt động tín dụng, nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ ngân hàng, tăng cường kiểm tra giám sát sau khi cho vay.... Hiện nay các ngân hàng thương mại thường sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng vay vốn làm cơ sở để quyết định cho vay, đánh giá rủi ro khoản vay, thực hiện chính sách khách hàng.... đây là giải pháp nâng cao chất lượng, hạn chế rủi ro tín dụng vừa khách quan vừa khoa học.

1.2. XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP VAY VỐN

1.2.1. Định nghĩa xếp hạng tín nhiệm

Xếp hạng tín nhiệm (credit ratings) là thuật ngữ bắt nguồn từ tiếng Anh (credit : sự tín nhiệm, ratings : sự xếp hạng) do John Moody đưa ra vào năm 1909 trong cuốn “cẩm nang chứng khoán đường sắt” khi tiến hành nghiên cứu, phân tích và công bố bảng xếp hạng tín nhiệm lần đầu tiên cho 1.500 loại trái phiếu của 250 công ty theo một hệ thống ký hiệu gồm 3 chữ cái ABC được xếp lần lượt là Aaa đến C (hiện nay những ký hiệu này đã trở thành chuẩn mực quốc tế).

Tuy nhiên xếp hạng tín nhiệm chỉ phát triển nhanh ở Mỹ sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1929 – 1933 khi hàng loạt các công ty vay nợ bị phá sản, vỡ nợ. Thời kỳ này chính phủ Hoa Kỳ đã có nhiều quy định về việc cấm các định chế đầu tư (các quỹ hưu trí, các quỹ bảo hiểm, ngân hàng dự trữ) bỏ vốn đầu tư mua trái phiếu có độ tin cậy thấp dưới mức an toàn trong bảng xếp hạng tín nhiệm. Những quy định này đã làm cho uy tín của các công ty xếp hạng tín nhiệm ngày một lên cao. Song trong suốt hơn 50 năm, việc xếp hạng tín nhiệm chỉ được phổ biến ở Mỹ, chỉ từ những năm 1970 đến nay, dịch vụ xếp hạng tín nhiệm mới được mở rộng và phát triển khá mạnh ở nhiều nước.

Chúng ta có thể điểm qua một số định nghĩa về xếp hạng tín nhiệm như sau:

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

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

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

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

Tại nhiều nước trên thế giới, hầu hết các công ty lớn và các tổ chức cho vay đều thiết lập bảng xếp hạng tín nhiệm đối với các khách hàng hiện tại cũng như tương lai của họ.

Từ các định nghĩa trên, theo tác giả thì “xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp là đánh giá năng lực tài chính, tình hình hoạt động hiện tại và triển vọng phát triển trong tương lai của doanh nghiệp được xếp hạng từ đó xác định được mức độ rủi ro không trả được nợ và khả năng trả nợ trong tương lai”.

1.2.2. Sự cần thiết phải XHTN trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

1.2.2.1. Xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp vay vốn ngân hàng.

Xếp hạng tín nhiệm xuất hiện từ nhu cầu thực tế khách quan của thị trường, khởi đầu đó là nhu cầu đòi hỏi phải có một tổ chức độc lập đánh giá rủi ro để định hướng đầu tư của công chúng tới các chứng khoán do các công ty và các định chế tài

chính phát hành, đồng thời thông qua kết quả xếp hạng tín nhiệm các tổ chức muốn chứng minh cho sức mạnh tài chính của các tổ chức đó.

Ngày nay các ngân hàng thương mại đều sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm của một tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập, có uy tín hoặc tự mình xây dựng một hệ thống xếp hạng tín nhiệm riêng để làm cơ sở quyết định cho vay, đánh giá mức độ rủi ro của khoản cho vay.

Xếp hạng tín nhiệm khách hàng vay vốn của ngân hàng thương mại là việc ngân hàng thương mại sử dụng hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ của mình để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng vay, mức độ rủi ro của khoản vay, làm cơ sở để đưa ra quyết định cấp tín dụng, quản lý rủi ro, xây dựng các chính sách khách hàng đối với từng hạng khách hàng theo kết quả xếp hạng cho phù hợp.

Ngoài ra xếp hạng tín nhiệm khách hàng còn nhằm mục đích phân loại và giám sát danh mục tín dụng, đây là hoạt động vẫn còn mới mẻ ở Việt Nam. Hiện nay trên thế giới vẫn chưa có một chuẩn mực thống nhất trong việc phân loại và xếp hạng danh mục tín dụng. Công việc này phụ thuộc vào đặc thù môi trường kinh tế vĩ mô và môi trường kinh doanh của từng nước, trong đó yếu tố lịch sử đóng một vai trò không nhỏ.

Việc xếp hạng tín nhiệm khách hàng làm cơ sở cho việc phân loại và giám sát danh mục tín dụng đều nhằm đạt tới 5 mục đích chủ yếu sau :

- (1) Cho phép có một nhận định cụ thể về danh mục tín dụng của ngân hàng;
- (2) Phát hiện sớm các khoản tín dụng có khả năng bị tổn thất hay đi chệch hướng khỏi chính sách tín dụng của ngân hàng;
- (3) Có một chính sách định giá tín dụng chính xác hơn;
- (4) Xác định rõ khi nào cần sự giám sát hoặc có các hoạt động điều chỉnh khoản tín dụng và ngược lại;
- (5) Làm cơ sở để xác định mức dự phòng rủi ro một cách hợp lý.

Việc phân loại và xếp hạng danh mục tín dụng trên được thực hiện cho tất cả các khách hàng và không được thông báo cho khách hàng về cấp độ rủi ro trong mọi trường hợp; đồng thời phải thực hiện đánh giá xếp hạng định kỳ cũng như đánh giá lại ngay khi có sự thay đổi theo chiều hướng đi xuống về khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của khách hàng.

1.2.2.2. Sự cần thiết phải XHTN trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

a.Do yêu cầu hạn chế rủi ro tín dụng.

Hoạt động ngân hàng trong nền kinh tế thị trường là một trong những hoạt động kinh tế có nhiều rủi ro hơn hết. Có thể nói rủi ro là được xem như là yếu tố không tách rời với quá trình hoạt động của ngân hàng thương mại trên thị trường. Rủi trong cho vay còn được nhân lên gấp đôi, bởi vì ngân hàng không những phải hứng chịu các rủi ro do các nguyên nhân chủ quan của mình, mà còn gánh chịu những rủi ro do khách hàng gây ra.

Rủi ro tín dụng luôn gắn liền với hoạt động cho vay của ngân hàng. Việc đánh giá rủi ro này là trách nhiệm của ngân hàng. Các ngân hàng luôn tìm cực đại lợi nhuận qua việc tìm kiếm những lợi tức cao nhất có thể có ở các món cho vay, đồng thời cố gắng giảm thiểu rủi ro liên quan đến các hoạt động cho vay như: sàng lọc và giám sát khách hàng vay, thiết lập mối quan hệ khách hàng lâu dài, quy định các hạn mức tín dụng, tài sản thế chấp....Mặc dù vậy không một ngân hàng nào, không một tổ chức nào có thể dự đoán hết được những rủi ro có thể xảy ra.

Hoạt động kinh doanh tiền tệ ngày càng khó khăn, rủi ro của nó ngày một lớn, đòi hỏi phải có những biện pháp phòng ngừa, hạn chế các rủi ro để bảo đảm an toàn cho toàn hệ thống ngân hàng thương mại. Trong xu thế đó xếp hạng tín nhiệm là một kỹ thuật ngày càng được chú ý rộng rãi trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Vì kết quả xếp hạng tín nhiệm đã cho thấy phần nào mức độ rủi ro của khách hàng vay, kết quả xếp hạng càng thấp thì rủi ro cho vay càng lớn chính vì vậy để hạn chế rủi ro các ngân hàng thương mại thường lựa chọn những khách hàng có kết quả xếp hạng ở một mức độ nào đó.

b.Do yêu cầu lựa chọn khách hàng cho vay.

Lựa chọn khách hàng cho vay luôn là một quyết định quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Khi đưa ra quyết định lựa chọn không phù hợp có thể dẫn đến rủi ro rất lớn do khách hàng không trả được nợ. Dựa vào cơ sở nào để ngân hàng quyết định cho vay hay từ chối cho vay? Khi xem xét quyết định cho vay ngân hàng thường căn cứ vào tài sản đảm bảo, phương án sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, khả năng trả nợ... Tuy nhiên khi đã có hệ thống xếp hạng tín nhiệm, ngân hàng có thể căn cứ vào kết quả xếp hạng tín nhiệm để lựa chọn khách hàng đặt quan hệ. Chỉ

những khách hàng có kết quả xếp hạng từ một mức rủi ro nào đó ngân hàng mới xem xét cho vay.

c. Để hỗ trợ phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro.

Theo quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam tại Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005, thì các tổ chức tín dụng phải xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để hỗ trợ cho việc phân loại nợ, quản lý chất lượng tín dụng phù hợp với phạm vi hoạt động, tình hình thực tế của tổ chức tín dụng. Việc hỗ trợ của hệ thống tín dụng nội bộ được thể hiện ở chỗ kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ sẽ làm căn cứ để tính toán và trích lập dự phòng rủi ro. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ tối thiểu phải bao gồm :

(1) Các cơ sở pháp lý liên quan đến thành lập và ngành nghề kinh doanh của khách hàng;

(2) Các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp liên quan đến tình hình kinh doanh tài chính, tài sản, khả năng thực hiện nghĩa vụ tài chính theo cam kết;

(3) Uy tín đối với tổ chức tín dụng đã giao dịch trước đây;

(4) Các tiêu chí đánh giá khách hàng chi tiết, cụ thể, có hệ thống (đánh giá yếu tố ngành nghề địa phương) trên cơ sở đó xếp hạng cụ thể đối với khách hàng.

Mỗi năm tổ chức tín dụng phải đánh giá lại hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ và chính sách dự phòng rủi ro cho phù hợp với tình hình thực tế và các quy định của pháp luật. Nợ được phân thành các nhóm như sau :

(1) Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm : Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

(2) Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm : Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

(3) Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm : Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

(4) Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm : Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

(5) Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm : Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

d. Xây dựng chính sách khách hàng.

Chính sách khách hàng của ngân hàng sẽ được áp dụng cho từng nhóm khách hàng dựa trên kết quả xếp hạng. Chính sách khách hàng bao gồm :

- Chính sách cấp tín dụng :

Tùy thuộc vào thứ hạng xếp hạng của doanh nghiệp mà ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng những sản phẩm tín dụng khác nhau. Những khách hàng có thứ hạng tín nhiệm cao sẽ được ngân hàng cung cấp không giới hạn các sản phẩm tín dụng như cho vay ngắn hạn theo hạn mức, cho vay trung và dài hạn...

- Chính sách lãi suất :

Căn cứ vào mức xếp hạng khách hàng, ngân hàng sẽ áp dụng các mức lãi suất khác nhau. Những khách hàng có thứ hạng xếp hạng cao sẽ được những mức lãi suất ưu đãi hơn so với những khách hàng có thứ hạng xếp hạng thấp.

- Chính sách tài sản đảm bảo tiền vay :

Căn cứ vào kết quả xếp hạng tín nhiệm, ngân hàng sẽ đưa ra các chính sách đảm bảo tiền vay khác nhau như không cần tài sản đảm bảo, đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay, đảm bảo bằng tài sản của khách hàng vay hoặc của bên thứ ba.

- Chính sách các loại phí :

Những khách hàng có mức độ rủi ro thấp sẽ được ngân hàng áp dụng các loại phí thấp hơn so với các khách hàng có độ rủi ro cao hơn.

1.2.3 Vai trò của xếp hạng tín nhiệm.

1.2.3.1. Đối với ngân hàng thương mại.

❖ Cơ sở để lựa chọn khách hàng cho vay.

Thông qua kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng, ngân hàng sẽ đánh giá được mức độ tín nhiệm của từng khách hàng vay vốn, xác định được mức độ rủi ro khi cung cấp khoản vay, khả năng trả nợ vay. Dựa vào kết quả xếp hạng tín nhiệm ngân hàng sẽ quyết định cho vay hay từ chối cho vay đảm bảo tính khách quan, khoa học.

❖ Xây dựng chính sách khách hàng.

Mỗi nhóm khách hàng ngân hàng sẽ có những cách ứng xử khác nhau vừa nhằm thu hút khách hàng vừa đảm bảo quản lý rủi ro, thông qua kết quả xếp hạng tín nhiệm

khách hàng, ngân hàng sẽ phân chia khách hàng thành những nhóm dựa trên mức độ rủi ro. Những khách hàng có tín nhiệm cao, mức độ rủi ro thấp sẽ được hưởng nhiều chính sách ưu đãi hơn so với những khách hàng có mức độ rủi ro cao hơn. Chính sách khách hàng bao gồm chính sách về cơ chế tín dụng, chính sách về lãi suất vay vốn, các loại phí ...

❖ ***Xây dựng danh mục tín dụng.***

Dựa và kết quả xếp hạng tín nhiệm ngân hàng sẽ đánh giá được mức độ rủi ro của từng doanh nghiệp, từng lĩnh vực hoạt động kinh doanh của khách hàng từ đó mà xây dựng danh mục tín dụng phù hợp.

❖ ***Phân loại nợ và quản lý nợ.***

Hiện nay phần lớn các ngân hàng thương mại thực hiện việc phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro theo Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của ngân hàng nhà nước. Tuy nhiên khi các tổ chức tín dụng đã xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của riêng mình thì sẽ phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro theo kết quả xếp hạng của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.

1.2.3.2. Đối với thị trường tài chính.

Ngày nay hầu hết những thị trường chứng khoán của các nước trên thế giới đều tồn tại các tổ chức xếp hạng tín nhiệm, đây là xu thế phù hợp với điều kiện kinh tế thế giới hiện nay, vì kết quả xếp hạng tín nhiệm là một nguồn cung cấp thông tin cho những nhà đầu tư, kết quả xếp hạng tín nhiệm làm xóa tan đi khoảng tối thông tin giữa người cho vay và người đi vay. Vai trò quan trọng của xếp hạng tín nhiệm trên thị trường tài chính là :

- Các nhà đầu tư sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm để thực hiện chiến lược đầu tư sao cho rủi ro thấp nhất nhưng kết quả đạt được như mong muốn;
- Các tổ chức đi vay, cần huy động vốn sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm để tạo niềm tin với nhà đầu tư, từ đó thực hiện được chiến lược huy động vốn với chi phí thấp, huy động lượng vốn như mong muốn;
- Thông qua xếp hạng tín nhiệm, các tổ chức khác sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm để quảng bá hình ảnh của tổ chức mình, cung cấp thông tin cho các đối tác, tạo niềm tin của thị trường.

1.2.3.3. Đối với doanh nghiệp được xếp hạng.

- Để đánh giá mức độ tín nhiệm của thị trường đối với bản thân doanh nghiệp.

XHTN do một tổ chức độc lập thực hiện, kết quả này có thể phản ánh mức độ tín nhiệm của thị trường đối với doanh nghiệp, kết quả XHTN cao hay thấp cho thấy mức độ tín nhiệm của thị trường cao hay thấp đối với doanh nghiệp.

- Tạo niềm tin đối với nhà đầu tư, người cho vay để tăng khả năng huy động vốn.

Kết quả xếp hạng cho biết mức độ rủi ro khi cho doanh nghiệp vay hay đầu tư vào doanh nghiệp, kết quả XHTN càng cao cho thấy rủi ro thấp, nhà đầu tư sẽ yên tâm hơn khi đầu tư vào doanh nghiệp.

- Các doanh nghiệp thông qua kết quả xếp hạng tín nhiệm để quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp mình.

Công bố kết quả XHTN cũng là một cách để quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp, công bố cho thị trường tình hình hoạt động và minh bạch các thông tin.

1.3. NGUYÊN TẮC VÀ CÁC CHỈ TIÊU XHTN DOANH NGHIỆP

1.3.1. Nguyên tắc xếp hạng tín nhiệm

Xếp hạng tín nhiệm ra đời từ đầu thế kỷ 20 với mục tiêu cơ bản là dự đoán khả năng vỡ nợ và dự đoán giá trị hợp đồng tại những thời điểm có khả năng vỡ nợ. Việc phân tích dựa trên các nguyên tắc cơ bản sau :

Nguyên tắc 1 : Phân tích các yếu tố định tính và định lượng.

Các chỉ tiêu liên quan đến xếp hạng gồm :

(1) Các dữ liệu định lượng : Là những quan sát được đo lường bằng số, các dữ liệu được lấy trên các báo cáo tài chính. Ví dụ như những chỉ tiêu lợi nhuận, chi phí trả lãi vay, vốn lưu động.

(2) Các dữ liệu định tính : Đó là những quan sát không đo lường được bằng số. Trong tập dữ liệu định tính mỗi quan sát sẽ và chỉ thuộc về một kiểu loại nào đó. Ví dụ như tình hình cạnh tranh, xu hướng thị trường, vị thế kinh doanh của công ty, sự đa dạng hoá hoạt động và các luật lệ, quy định.

Nguyên tắc 2 : Việc phân tích được tiến hành bằng phương pháp “trên - xuống”, có nghĩa là phân tích từ các yếu tố vĩ mô ảnh hưởng đến công ty đến các yếu tố của bản thân công ty theo trình tự sau:

(1) Phân tích rủi ro mang tính vĩ mô về xu hướng của quốc gia, ngành như tốc độ tăng trưởng kinh tế của quốc gia, sự ổn định về chính trị, chính sách tài chính, sự mở cửa thị trường ...;

(2) Phân tích rủi ro hoạt động kinh doanh như tình hình cạnh tranh, xu hướng thị trường, vị thế kinh doanh của công ty, sự đa dạng hoá hoạt động và các luật lệ quy định;

(3) Phân tích rủi ro tài chính bao gồm hàng loạt chỉ tiêu phụ thuộc vào từng ngành nghề, kết hợp so sánh giữa rủi ro tài chính và rủi ro kinh doanh, xem xét độ linh hoạt tài chính cũng như chính sách tài chính;

(4) Phân tích hướng phát triển của công ty như chất lượng ban quản lý và chiến lược kinh doanh;

(5) Phân tích tình trạng pháp lý của doanh nghiệp.

Nguyên tắc 3 : Xây dựng thang điểm các chỉ tiêu đơn giản, dễ hiểu, dễ so sánh: Các chỉ tiêu được cho điểm, sau đó tổng hợp lại và phản ánh qua ký hiệu xếp hạng.

1.3.2. Các chỉ tiêu thường dùng để xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp.

Để xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp, thông thường gồm hai nhóm chỉ tiêu sau :

1.3.2.1. Các chỉ tiêu tài chính.

Đây là các chỉ tiêu định lượng, được lấy trực tiếp hoặc kết quả tính toán dựa trên các báo cáo tài chính như bảng tổng kết tài sản, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp.

a. Các tỷ số khả năng thanh toán.

- + *Khả năng thanh toán tổng quát.*
- + *Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.*
- + *Khả năng thanh toán nhanh.*
- + *Khả năng thanh toán nợ.*
- + *Khả năng thanh toán lãi vay.*

b. Các chỉ số phản ánh hiệu suất sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.

- + *Vòng quay vốn lưu động.*
- + *Vòng quay toàn bộ tài sản.*
- + *Vòng quay hàng tồn kho.*

+ *Vòng quay các khoản phải thu*

c. Các tỷ số phản ánh kết cấu tài chính.

+ *Tỷ số tự tài trợ.*

+ *Tỷ số nợ*

d. Các tỷ số phản ánh khả năng sinh lời.

+ *Tỷ suất lợi nhuận doanh thu.*

+ *Tỷ suất lợi nhuận của tài sản (ROA).*

+ *Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE).*

1.3.2.2. Các chỉ tiêu phi tài chính.

Đây là các chỉ tiêu định tính, nguồn của các chỉ tiêu này được lấy không phải chỉ dựa trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, các thông tin này được thu thập từ nhiều nguồn cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Để xác định các chỉ tiêu này một cách chính xác đòi hỏi người xếp hạng phải có trình độ, am hiểu về lĩnh vực nhất định.

a. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh.

Lĩnh vực hoạt động kinh doanh phản ánh triển vọng phát triển của ngành, của sản phẩm mà doanh nghiệp đang hoạt động. Những lĩnh vực đang phát triển, có sự tăng trưởng cao thì mức độ tín nhiệm sẽ cao hơn so với những lĩnh vực, những ngành đang suy thoái.

b. Uy tín trong quan hệ với các tổ chức tín dụng.

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp trong quan hệ với các tổ chức tín dụng có trả nợ đúng hạn, thực hiện đầy đủ các cam kết hay không. Khi doanh nghiệp luôn trả nợ đầy đủ và đúng hạn cho thấy doanh nghiệp có tín nhiệm với các tổ chức tín dụng, sử dụng vốn có hiệu quả.

c. Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ.

Chỉ tiêu này cho biết khả năng trả nợ gốc trung dài hạn trong tương lai. Tính toán chỉ tiêu này dựa vào nguồn thu nhập dự kiến từ phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư. Dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao thì khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ sẽ lớn.

d. Trình độ quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp.

Trình độ quản lý thể hiện ở kinh nghiệm chuyên môn, trình độ học vấn, khả năng lãnh đạo điều hành, tính năng động, nhạy bén trong hoạt động kinh doanh... đây là yếu tố rất quan trọng trong quản lý doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có ban lãnh đạo có năng lực, có chuyên môn cao sẽ tạo được niềm tin trong quan hệ với ngân hàng.

e. Các chỉ tiêu khác.

Doanh nghiệp cũng chỉ là một chủ thể trong hoạt động kinh doanh, chịu sự tác động bởi rất nhiều các yếu tố từ bên ngoài như chính sách của nhà nước, nhà cung cấp, người tiêu dùng, sản phẩm thay thế, sự phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên..., những doanh nghiệp phụ thuộc vào bên ngoài nhiều thì mức độ tín nhiệm sẽ thấp hơn so với những doanh nghiệp có ít sự phụ thuộc hơn.

1.4. SƠ LƯỢC XHTN TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

1.4.1. Sơ lược xếp hạng tín nhiệm trên thế giới.

1.4.1.1. Xếp hạng tín nhiệm tại Mỹ.

Tại Mỹ hiện có hai định mức tín nhiệm nổi tiếng nhất và cũng lâu đời nhất thế giới, đó là Standard & Poor's và Moody's. Ngoài hai tổ chức trên, năm 1982, Duff and Phelps trở thành định mức tín nhiệm lớn nhất tại Mỹ và được gia nhập tổ chức NRSRO (Tổ chức thống kê xếp hạng cấp quốc gia – Nationally Recognised Statistical Rating Organization). Ngày nay các tổ chức định mức tín nhiệm của Mỹ đã xếp hạng cho hàng loạt các công cụ nợ được giao dịch trên thị trường công cộng cũng như tư nhân. Với tiến trình toàn cầu hoá thị trường chứng khoán, các tổ chức định mức tín nhiệm của Mỹ hoạt động ở các thị trường tài chính lớn trên thế giới cũng như ở rất nhiều thị trường chứng khoán mới nổi.

Việc đánh giá và xếp hạng công ty do các tổ chức định mức tín nhiệm ở Mỹ tiến hành cũng tập trung vào 03 lĩnh vực chính :

- (1) Đánh giá môi trường ngành;
- (2) Đánh giá tình hình tài chính;
- (3) Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên ngoài ba lĩnh vực nói trên, các tổ chức định mức tín nhiệm tại Mỹ còn đánh giá xếp hạng một lĩnh vực thứ tư, đó là khả năng quản lý của công ty.

Việc đánh giá chất lượng quản lý tập trung vào việc xem xét cơ cấu tổ chức của công ty, các đặc điểm trong hoạt động quản lý, phương pháp kiểm soát rủi ro, hệ thống công nghệ thông tin, quy trình quản lý và kiểm soát nội bộ cũng như chất lượng phục vụ khách hàng.

1.4.1.2. Xếp hạng tín nhiệm tại Nhật Bản.

Công ty định mức tín nhiệm và thông tin đầu tư của Nhật Bản (R&I – Rating & Investment Information). Đây là một công ty có 25 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn và hiện đang chiếm 75% thị phần trong việc định mức xếp hạng các trái phiếu dài hạn do các công ty Nhật Bản phát hành.

Phương pháp xếp hạng cũng tập trung vào ba lĩnh vực chính :

- (1) Đánh giá môi trường ngành;
- (2) Đánh giá tình hình tài chính;
- (3) Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.4.1.3. Xếp hạng tín nhiệm tại Thái Lan.

Năm 1993, Ngân hàng trung ương Thái Lan phối hợp với công ty tài chính công nghiệp Thái Lan thành lập dịch vụ định mức tín nhiệm và thông tin Thái Lan (TRIS - viết tắt từ chữ Thai Rating & Information Services). Mặc dù cơ quan này được thành lập phù hợp với chính sách của nhà nước nhưng nó hoạt động như một doanh nghiệp tư nhân. Khoảng 70 công ty tài chính quốc tế, tư nhân cũng như nhà nước góp vốn để thành lập TRIS nhưng không cổ đông nào được sở hữu trên 5% vốn của tổ chức này.

TRIS sẽ đưa ra quyết định xếp hạng một công ty sau khi đã phân tích các yếu tố về số lượng và chất lượng tín dụng.

Để đảm bảo tất cả các yếu tố chủ yếu đều được xem xét, quy trình phân tích của TRIS bao gồm phân tích tài chính, phân tích hoạt động kinh doanh và phân tích ngành.

Mỗi lĩnh vực TRIS sẽ đưa ra các công thức phân tích khác nhau. Mỗi chủ điểm của từng lĩnh vực cũng có công thức riêng, được áp dụng, cân nhắc tùy theo đặc điểm của hoạt động kinh doanh được xếp hạng.

1.4.1.4. Xếp hạng tín nhiệm tại Malaysia.

Năm 1990 cơ quan định mức tín nhiệm Malaysia (RAM - viết tắt từ chữ Rating Agency of Malaysia) được thành lập nhằm kích thích sự phát triển của thị trường trái

phiếu địa phương. RAM được thành lập dưới hình thức một công ty trách nhiệm hữu hạn với sự tham gia góp vốn của một số lượng lớn các cổ đông tư nhân và không có sự tham gia của chính phủ. Không cổ đông riêng lẻ nào được sở hữu hơn 4,9% tổng số vốn của RAM.

Phân tích của RAM tập trung vào rủi ro tín dụng. Các yếu tố đánh giá xếp hạng đặc biệt sẽ được áp dụng đối với xếp hạng trái phiếu công ty, các định chế tài chính. Phân tích của RAM nhìn chung bao quát ba lĩnh vực chính :

- Phân tích ngành :

Bắt đầu bằng việc đánh giá đặc điểm của ngành nghề, xem xét tính nhạy cảm của các nguồn lực công ty đối với biến cảnh của chu kỳ kinh tế khác nhau. Chẳng hạn như xem xét về mặt dịch quốc tế và xu hướng trong chính sách tiền tệ có thể xảy ra, xem xét các cơ hội kinh doanh dưới các điều kiện khác nhau như thay đổi xu hướng luật lệ, áp lực chính trị ...

- Phân tích hoạt động kinh doanh :

Với sự thấu đáo về môi trường kinh doanh của nhà phát hành, các nhà phân tích của RAM hoàn toàn có thể đánh giá được khả năng của một công ty có đáp ứng được điều mà chúng ta cần biết, đó là công ty có mức tăng trưởng nhanh hơn hay chậm hơn so với mức tăng trưởng của toàn ngành, khả năng sinh lời của nó tăng hay giảm? Chiến lược tiếp thị và nghiên cứu phát triển của công ty so với các đối thủ cạnh tranh của nó? Khi gặp môi trường bất lợi, các nhà quản lý công ty có vượt qua được những trở ngại đó hay không? Ảnh hưởng do sự can thiệp của chính phủ cũng chiếm tỷ trọng đáng kể trong các yếu tố cần xem xét.

- Phân tích hoạt động tài chính :

Trong khi xem xét các số liệu tài chính, RAM tập trung vào cả hai yếu tố, đó là thực tiễn mang tính kinh doanh về các giao dịch cho phép và việc đánh giá về khả năng tạo ra tiền mặt, nhưng không phải là giá trị như đã báo cáo mà là đem so với các chi phí trong tương lai để hoàn thành nghĩa vụ trả nợ cho những người nắm giữ trái phiếu. RAM tìm kiếm các xu hướng trong các cam kết của công ty và các yêu cầu về tăng vốn. Trong việc xem xét độ nhạy cảm của thị trường trong ngắn hạn, RAM tin rằng có thể bảo vệ cả công ty và nhà đầu tư thoát khỏi sự sụt giảm độ tin cậy của thị trường.

1.4.2. Bài học kinh nghiệm về XHTN doanh nghiệp cho Việt Nam.

1.4.2.1. Các NHTM xây dựng hệ thống XHTN của riêng mình.

Mô hình tổ chức của các ngân hàng không giống như tổ chức của một công ty chuyên về xếp hạng tín nhiệm. Khác với các công ty xếp hạng tín nhiệm độc lập, mục đích của các ngân hàng thương mại khi xếp hạng các doanh nghiệp vay vốn là để phòng ngừa và quản lý rủi ro tín dụng, xây dựng chính sách khách hàng. Kết quả xếp hạng tín nhiệm sẽ được các ngân hàng sử dụng để quyết định cấp tín dụng và theo dõi khoản vay.

Khi trên thị trường có các tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập thì các ngân hàng thương mại vẫn phải thực hiện xếp hạng để phục vụ cho hoạt động của mình, kết quả xếp hạng của một ngân hàng thương mại có thể khác kết quả xếp hạng của tổ chức tín nhiệm độc lập. Các ngân hàng thương mại có thể tham khảo kết quả xếp hạng của các tổ chức xếp hạng độc lập trong quá trình thực hiện xếp hạng, làm cơ sở để so sánh, đối chiếu.

1.4.2.2. Cần thiết phải xây dựng tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập.

Hiện nay hệ thống định mức tín nhiệm bắt đầu thể hiện vai trò tại những thị trường vốn mới nổi trên khắp thế giới. Trong nhiều trường hợp xếp hạng tín nhiệm đã đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của những thị trường này.

Ở nhiều quốc gia, ngân hàng trung ương hoặc các cơ quan quản lý khác tự mình kiểm tra chất lượng tài chính của các công ty để xác định tư cách gia nhập thị trường, hoặc thường xuyên kiểm soát chất lượng tín dụng của các bên tham gia thị trường. Sự tham gia của hệ thống định mức tín nhiệm có thể giảm bớt chi phí quản lý, xoá bỏ những trở lực và giúp thị trường phát triển.

Kinh nghiệm các nước cho thấy, tổ chức định mức tín nhiệm này phải là một tổ chức độc lập, do nhiều cổ đông góp vốn, không một tổ chức, cá nhân nào có quyền chi phối có như vậy mới đảm bảo sự chính xác, khách quan từ đó mới tạo được sự tín nhiệm của thị trường.

1.4.2.3. Xây dựng đầy đủ các chỉ tiêu đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng vay.

Kinh nghiệm xếp hạng của các tổ chức trên thế giới cho thấy một hệ thống xếp hạng đầy đủ phải bao gồm việc đánh giá môi trường ngành, đánh giá tình hình tài

chính, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh, đánh giá khả năng quản lý và nhiều yếu tố tác động khác... cho nên một hệ thống xếp hạng tín nhiệm của ngân hàng cũng phải bao gồm các nội dung trên.

1.4.2.4. Tham khảo kết quả xếp hạng để quyết định đầu tư.

Việc xếp hạng được xem như là nhằm cung cấp những dự đoán triển vọng phát triển của doanh nghiệp, khả năng xảy ra tổn thất tín dụng của người đi vay nên không thể hoàn trả hoặc hoàn trả đầy đủ cho người cho vay, có thể là chậm thanh toán hoặc thanh toán từng phần.

Để quyết định đầu tư, các ngân hàng thương mại, các nhà đầu tư dù là tổ chức hay cá nhân bao giờ cũng phải xem xét đến yếu tố rủi ro tín dụng. Các nhà đầu tư chỉ đồng ý đầu tư hay cấp tín dụng trên một mức rủi ro tối đa nào đó tùy thuộc vào từng đối tượng.

Xếp hạng tín nhiệm khách hàng đã đánh giá về khả năng một người đi vay có thể thanh toán đúng hạn nợ gốc và lãi vay trong một thời gian tồn tại của nó, chính vậy căn cứ vào kết quả xếp hạng để quyết định đầu tư sẽ làm giảm chi phí, hạn chế rủi ro.

Kết luận Chương I

Chương I luận văn đã trình bày khái quát về rủi ro tín dụng, các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng, từ đó đưa ra sự cần thiết phải xếp hạng tín nhiệm trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

Trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng thương mại sẽ gặp phải rủi ro đó là điều không thể tránh khỏi. Rủi ro tín dụng xảy ra do nhiều nguyên nhân, có những nguyên nhân khách quan, có những nguyên nhân chủ quan. Biện pháp để nâng cao khả năng quản lý rủi ro tín dụng là vấn đề quan tâm hàng đầu của các ngân hàng thương mại.

Để quản lý rủi ro tín dụng có nhiều công cụ, XHTN là một công cụ quản lý rủi ro tín dụng khoa học đã được sử dụng phổ biến tại các ngân hàng thương mại trên thế giới và hiện nay cũng đang được các ngân hàng thương mại trong nước triển khai áp dụng.

Tại Chương I luận văn cũng đã trình bày tổng thể cơ sở lý luận về XHTN, sự cần thiết và vai trò của XHTN trong quản lý rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại, trình bày phương pháp và kinh nghiệm XHTN trên thế giới. Tại các nước có nền kinh

tế thị trường phát triển có rất nhiều tổ chức XHTN độc lập hoạt động, các tổ chức muốn phát hành công cụ nợ ra thị trường bắt buộc phải được một tổ chức XHTN có uy tín công bố kết quả xếp hạng.

XHTN đã có một quá trình hình thành và phát triển lâu dài tại các nước có nền kinh tế thị trường vì nhu cầu đòi hỏi thực tế khách quan của thị trường đó là cung cấp thông tin về khả năng trả nợ trong tương lai của người đi vay cho thị trường. Kết quả của XHTN có ý nghĩa rất lớn đối với tổ chức cho vay, nhà đầu tư và cả chủ thể được xếp hạng.

Từ những cơ sở lý luận này, luận văn sẽ nghiên cứu thực trạng hệ thống XHTN của BIDV, đưa ra những hạn chế, nguyên nhân những hạn chế của hệ thống XHTN tại Chương II.



CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.1. GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

2.1.1. Giới thiệu quá trình hình thành và phát triển

2.1.1.1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam viết tắt là BIDV (Bank for Investment and Development of Vietnam) được thành lập theo quyết định 177/TTg ngày 26/04/1957 của Thủ tướng Chính phủ. Trong quá trình hoạt động và trưởng thành, Ngân hàng được mang các tên gọi khác nhau phù hợp với từng thời kỳ xây dựng và phát triển của đất nước:

- Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam từ ngày 26/4/1957
- Ngân hàng Đầu tư và xây dựng Việt Nam từ ngày 24/6/1981
- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam từ ngày 14/11/1990

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam là một trong bốn ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất ở Việt Nam, được hình thành sớm nhất và lâu đời nhất, là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức hoạt động theo mô hình Tổng công ty nhà nước. Tính đến 31/12/2006, tổng tài sản của BIDV đạt 167.693 tỷ VND. Hệ thống tổ chức được hình thành và hoàn thiện dần theo mô hình của một tập đoàn trong tương lai. Hiện nay, mô hình tổ chức của BIDV gồm 05 khối lớn: Khối ngân hàng thương mại quốc doanh (bao gồm 3 sở giao dịch và các chi nhánh trên toàn quốc); Khối Công ty; Khối các đơn vị sự nghiệp; Khối liên doanh; Khối đầu tư. Tổng số cán bộ công nhân viên của toàn hệ thống đạt trên 10.000 người vừa có kinh nghiệm, vừa am hiểu công nghệ ngân hàng hiện đại.

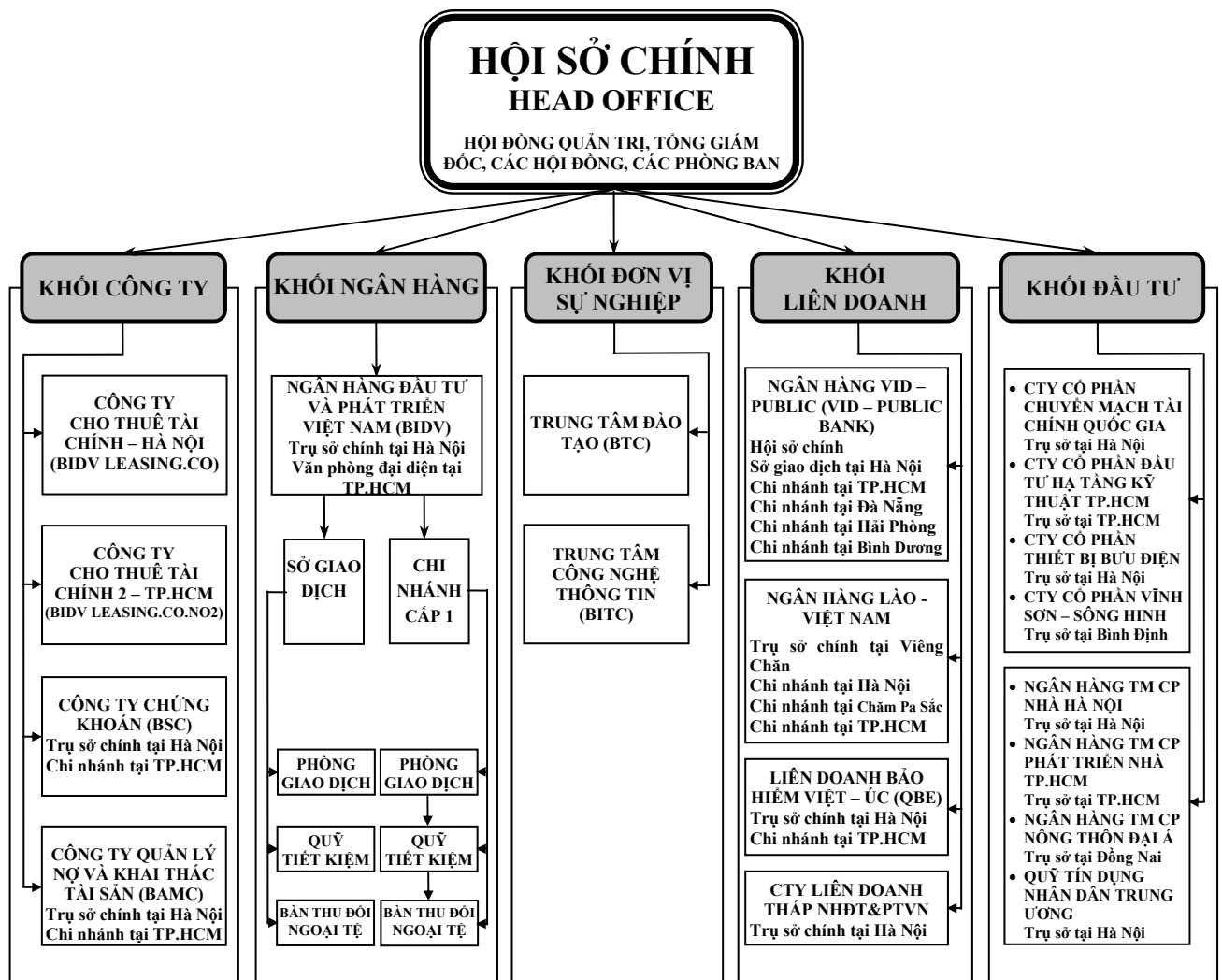
Bên cạnh việc hoạt động đầy đủ các chức năng của một ngân hàng thương mại được phép kinh doanh đa năng tổng hợp về tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng, làm ngân hàng đại lý, phục vụ các dự án từ các nguồn vốn, các tổ chức kinh tế, tài chính, tiền tệ trong và ngoài nước, BIDV luôn khẳng định là ngân hàng chủ lực phục vụ đầu tư phát triển, huy động vốn cho vay dài hạn, trung hạn,

ngắn hạn cho các thành phần kinh tế; là ngân hàng có nhiều kinh nghiệm về đầu tư các dự án trọng điểm.

Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam luôn làm tròn nhiệm vụ được Đảng, nhà nước và nhân dân giao cho. Cùng với hệ thống ngân hàng thương mại nhà nước, BIDV luôn là công cụ sắc bén, là lực lượng chủ lực trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia. Trong hoạt động, BIDV luôn tuân thủ pháp luật, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, bảo toàn và phát triển vốn.

Giai đoạn hiện nay, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam xác định mục tiêu hoạt động là: **Hiệu quả, an toàn, phát triển bền vững và hội nhập quốc tế.**

2.1.1.2. Cơ cấu tổ chức.



2.1.2. Tình hình hoạt động.

2.1.2.1. Tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh.

Đơn vị : Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	Tổng tài sản	59,949	70,802	85,851	99,660	126,607	167,693
2	Tổng dư nợ	41,434	51,634	59,421	67,831	83,513	98,607
3	Nguồn vốn huy động	39,052	46,115	59,910	67,262	88,183	121,664
4	Lợi nhuận trước thuế	186	274	151	222	781	1,340
5	Nguồn vốn tự có	2,566	3,760	5,503	6,182	6,531	10,590
6	ROA (%)	1.35%	0.11%	0.45%	0.64%	0.51%	0.72%
7	ROE (%)	33.80%	2.44%	7.80%	10.44%	9.88%	14.19%

Nguồn dữ liệu :

- Báo cáo thường niên năm 2005; Bản cáo bạch;
- Báo cáo hội nghị giám đốc tại Hà Nội tháng 01/2007.

Số liệu trên cho thấy qua các năm tốc độ tăng trưởng tài sản của BIDV khá cao. Từ năm 2001 đến cuối năm 2006, tổng tài sản của BIDV đã tăng lên gần gấp ba lần, tổng dư nợ tăng hơn hai lần, nguồn vốn huy động tăng hơn ba lần, lợi nhuận và vốn tự có đều tăng hơn năm lần. Điều này cho thấy tốc độ và quy mô hoạt động của BIDV ngày càng được mở rộng. Mặc dù vậy các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của BIDV như tỷ suất lợi nhuận trên tài sản, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu qua các thời kỳ không cao.

2.1.2.2. Tình hình hoạt động tín dụng.

Đơn vị : Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm					
		2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	Tổng dư nợ	41,434	51,634	59,421	67,831	83,513	98,607
	Tốc độ tăng trưởng tín dụng	21.94%	24.61%	15.08%	14.15%	20.91%	20.91%
2	Nợ quá hạn	418	1,193	1,705	2,578	2,597	1,144
	Tỷ lệ nợ quá hạn	1.01%	2.31%	2.87%	3.80%	3.11%	1.16%
3	Nợ xấu					10,439	8,720
	Tỷ lệ nợ xấu					12.50%	8.84%
4	Cho vay trung dài hạn	21,048	25,456	29,075	30,999	35,075	40,527
	Tỷ lệ cho vay trung dài hạn	50.80%	49.30%	48.93%	45.70%	42.00%	41.10%
5	Cho vay có tài sản đảm bảo	16,615	19,827	25,373	36,968	55,119	69,025
	Tỷ lệ CV có TS đảm bảo	40.10%	38.40%	42.70%	54.50%	66.00%	70.00%
6	Cho vay ngoài quốc doanh	7,458	12,909	17,826	24,351	40,086	57,192
	Tỷ lệ CV ngoài quốc doanh	18.00%	25.00%	30.00%	35.90%	48.00%	58.00%

Nguồn dữ liệu :

- Báo cáo đánh giá hoạt động tín dụng và kiểm soát tăng trưởng tín dụng giai đoạn 2003 – 2005;

- Báo cáo thường niên năm 2005; Bản cáo bạch;

- Báo cáo hội nghị giám đốc tại Hà Nội tháng 01/2007.

Tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân mỗi năm khá cao (khoảng 20%), tỷ lệ nợ quá hạn ở mức thấp, tỷ lệ nợ xấu không cao, tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ điều này cho thấy hoạt động tín dụng của BIDV có mức tăng trưởng tốt, chất lượng tín dụng đảm bảo.

Năm 2001 tỷ lệ cho vay ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng rất thấp (chưa đến 8% trong tổng dư nợ) thì đến 2006 tỷ trọng dư nợ ngoài quốc doanh đã chiếm đến 58% điều này cho thấy định hướng của BIDV là mở rộng cho vay cho vay các đối tượng ngoài quốc doanh, phù hợp với xu hướng phát triển của nền kinh tế.

2.2. TÌNH HÌNH XẾP HẠNG TÍN NHIỆM TẠI VIỆT NAM.

Xếp hạng tín nhiệm từ lâu đã không còn xa lạ trên thế giới. Hầu hết các nước phát triển và trong khu vực Đông Nam Á đều có các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực này. Tuy nhiên ở Việt Nam, XHTN vẫn còn rất mới mẻ và hoạt động này chỉ mới ở bước khởi đầu.

Tại Việt Nam có các tổ chức thực hiện XHTN là Trung tâm Thông tin Tín dụng của Ngân hàng Nhà nước, các doanh nghiệp kinh doanh thông tin tín nhiệm, các ngân hàng thương mại.

2.2.1. Trung tâm Thông tin Tín dụng Ngân hàng Nhà nước (CIC).

Để phục vụ cung cấp thông tin cho các ngân hàng thương mại về khách hàng vay vốn, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã thành lập Trung tâm Thông tin Tín dụng (CIC: Viết tắt từ Credit Information Center). Trong những năm đầu tiên CIC chỉ cung cấp cho các tổ chức tín dụng thông tin khách hàng về số tổ chức tín dụng quan hệ, dư nợ tại các tổ chức tín dụng đó và những thông tin này không đầy đủ và không cập nhật cho nên ý nghĩa của các thông tin này để phục vụ cho hoạt động phòng ngừa rủi ro tín dụng không cao. Hiện nay thông tin do CIC cung cấp đã đầy đủ hơn, bao gồm thông tin phân tích tài chính, số ngân hàng quan hệ, dư nợ, tình trạng nợ đã phần nào đáp ứng được một phần yêu cầu của các tổ chức tín dụng.

Việc xếp hạng tín nhiệm khách hàng của CIC tại Việt Nam trong thời gian vừa qua có thể chia thành các giai đoạn theo thời gian như sau :

- Ngày 29/01/2002, Thống Đốc Ngân hàng nhà nước đã ban hành Quyết định số 57/2002/QĐ-NHNN về việc triển khai thí điểm đề án phân tích, xếp loại tín dụng doanh nghiệp, thời gian thí điểm là 2 năm.

- Ngày 28/04/2004, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quyết định số 473/QĐ-NHNN về triển khai đề án phân tích, xếp loại tín dụng doanh nghiệp.

Sau hai năm triển khai đề án phân tích, xếp loại tín dụng doanh nghiệp, với cơ sở dữ liệu thu thập được, Trung tâm Thông tin đã tiến hành phân tích 5.099 doanh nghiệp có báo cáo tài chính năm 2003 và 5.199 doanh nghiệp có báo cáo tài chính năm 2004, tổng cộng là 10.298 doanh nghiệp được xếp loại. Thời gian thực hiện thí điểm chỉ phân tích, xếp loại được 1.569 doanh nghiệp, trong đó tập trung phân tích phục vụ cho Chính phủ, Ban lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, Ngành có liên quan, cho các tổ chức tín dụng và phục vụ nghiên cứu.

- Ngày 21/06/2006, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quyết định số 1253/QĐ-NHNN về việc cho phép Trung tâm Thông tin tín dụng thực hiện nghiệp vụ phân tích, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp nhằm mục đích tăng cường công tác quản lý rủi ro tín dụng trong hệ thống ngân hàng và đánh giá năng lực của các doanh nghiệp.

Đối tượng phân tích, xếp loại tín dụng là doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế bao gồm doanh nghiệp nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty có vốn đầu tư nước ngoài, công ty hợp danh và doanh nghiệp tư nhân.

Trung tâm Thông tin được phép cung cấp thông tin về phân tích, xếp hạng tín dụng cho các đơn vị thuộc ngân hàng nhà nước, các tổ chức tín dụng, một số tổ chức khác khi có yêu cầu; các doanh nghiệp có nhu cầu tự xếp hạng có thể sử dụng thông tin này là tài liệu tham khảo khi có nhu cầu vay vốn từ các tổ chức tín dụng hoặc để tự đánh giá năng lực hoạt động.

Cho đến nay hệ thống thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước đã đi vào nề nếp và đạt được kết quả đáng kể, đã thu thập được hơn 1,5 triệu hồ sơ khách hàng, trong đó gần 150.000 bộ hồ sơ khách hàng là doanh nghiệp, với tổng dư nợ khoảng 450 ngàn tỷ đồng. Việc cung cấp thông tin theo yêu cầu của tổ chức tín dụng cũng tăng rất

manh, năm 2005 CIC cung cấp hơn 61.000 bản tin trả lời (bình quân 200 bản tin/ngày), tăng 128% so với năm 1994.

Thời gian qua các tổ chức tín dụng đánh giá đúng tầm quan trọng của thông tin tín dụng trong việc an toàn hệ thống. Một số tổ chức tín dụng đã đưa vào quy trình tín dụng việc triển khai thông tin tín dụng đối với từng khoản cấp tín dụng, để góp phần giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng.

2.2.2. Doanh nghiệp kinh doanh thông tin tín nhiệm.

Ngoài trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và hệ thống xếp hạng tín nhiệm nội bộ của các ngân hàng thương mại để thực hiện việc đánh giá tín nhiệm của các khách hàng vay vốn, hiện nay ở Việt Nam chỉ mới có hai doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cung cấp thông tin tín nhiệm là “Công ty Thông tin Tín nhiệm và Xếp hạng Doanh nghiệp (viết tắt là C&V)”, được tách ra từ Công ty giải pháp Việt Nam năm 2004 và “Trung tâm đánh giá tín nhiệm Vietnamnet (viết tắt là CRV)” đi vào hoạt động ngày 04/06/2006.

Những dịch vụ chủ yếu của C&R là cung cấp thông tin tín nhiệm, xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp và điều tra thị trường theo ngành kinh tế. Trong khi đó dù mới ra đời tham vọng của CRV cũng không hề nhỏ khi tuyên bố cung cấp khá nhiều dịch vụ liên quan như thu thập thông tin, đánh giá xếp hạng định mức doanh nghiệp....Đối tượng của C&V và CRV là các nhà đầu tư, các doanh nghiệp hay hệ thống ngân hàng trong nước và quốc tế.

Trong quá trình xây dựng các chỉ tiêu, cả C&R và CRV đều tham khảo đánh giá của các tổ chức định mức tín nhiệm lớn nhất trên thế giới là Standard&Poor's, Moody's và Equifax ... và xây dựng được hệ thống đánh giá riêng, phù hợp với điều kiện Việt Nam. Theo đó hơn 100 chỉ tiêu tính điểm và các phương pháp kiểm tra chéo, phức tạp có thể đưa tới việc xếp hạng từ AAA, AA, BB ... cho mức độ tín nhiệm doanh nghiệp.

Sau một thời gian hoạt động, dù số lượng không nhiều nhưng những hợp đồng mà C&R, CRV nhận được cũng cho thấy các doanh nghiệp Việt Nam cũng bắt đầu quan tâm tới lĩnh vực này. Tính đến nay C&R đã cung cấp rất nhiều báo cáo tín nhiệm cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Còn CRV dù mới được thành lập, thời gian

hoạt động không dài nhưng đã nhận được nhiều hợp đồng yêu cầu cung cấp thông tin đánh giá tín nhiệm khách hàng khắp cả nước.

Hiện nay ở Việt Nam, với số lượng khoảng 150.000 doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế đang trên đà phát triển, với hệ thống pháp luật ngày càng đổi mới và cởi mở thì việc thành lập các doanh nghiệp mới ngày càng tăng lên. Trong đó, có nhiều doanh nghiệp đã phát triển ổn định, xây dựng thương hiệu, hình thành chiến lược phát triển lâu dài. Một mặt, doanh nghiệp tự khẳng định bằng sự đóng góp của mình cho sự nghiệp phát triển kinh tế-xã hội, mặt khác, là sự nhìn nhận của đối tác, của thị trường và xã hội đối với doanh nghiệp.

Đặc điểm nổi bật của hệ thống doanh nghiệp Việt Nam là nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ, hoạt động chủ yếu là vốn vay ngân hàng. Chính vì vậy, việc có một tổ chức được thành lập để đánh giá khả năng hoạt động và độ tin cậy của một doanh nghiệp là rất cần thiết, điều đó giúp cho các doanh nghiệp đa dạng hóa nguồn huy động vốn, tạo được lòng tin đối với các nhà đầu tư, với đối tác trong kinh doanh.

2.2.3.Xếp hạng tín nhiệm của các ngân hàng thương mại.

Hiện nay các ngân hàng thương mại Việt Nam đều đã xây dựng hệ thống XHTN để phục vụ nội bộ cho công tác quản lý rủi ro tín dụng và chính sách khách hàng. Hệ thống XHTN của các ngân hàng thương mại chưa có sự thống nhất đặc biệt là của các ngân hàng thương mại cổ phần. Các chỉ tiêu tài chính trong hệ thống xếp hạng của các ngân hàng thương mại tương đối giống nhau, nhưng các chỉ tiêu phi tài chính thì có sự khác biệt nhiều. Tại các ngân hàng thương mại hệ thống XHTN mang những tên gọi khác nhau do XHTN cũng chỉ là một phần trong tác nghiệp phân tích, thẩm định đánh giá khách hàng.

- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam xây dựng và áp dụng Hệ thống tính điểm tín dụng;

- Ngân hàng Công thương Việt Nam xây dựng và áp dụng Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng;

- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam ban hành và áp dụng Chính sách khách hàng...

Kết quả XHTN của các ngân hàng thương mại là cơ sở để quyết định cho vay hay từ chối cho vay, quyết định chính sách lãi suất, tài sản đảm bảo ... đánh giá mức độ rủi ro của khoản vay.

2.3. THỰC TRẠNG PHƯƠNG PHÁP XHTN DOANH NGHIỆP TẠI BIDV.

Hệ thống XHTN doanh nghiệp được thực hiện theo quy định được ban hành theo Quyết định số 5645/QĐ-TDDV2 ngày 31/12/2003 sau đó được sửa đổi theo Quyết định số 2090/QĐ-TDDV3 ngày 26/04/2005 của Tổng giám đốc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

2.3.1 Quy trình xếp hạng tín nhiệm.

❖ Căn cứ để xếp hạng tín nhiệm.

- Báo cáo tài chính gần nhất;
- Các chỉ tiêu về tín dụng, tiền gửi, dịch vụ (nếu có) được tính cho kỳ xếp hạng.

❖ Các bước thực hiện.

- Phân tích, đánh giá, xếp hạng khách hàng theo các tiêu thức và thang điểm cho trước;
- Dựa vào kết quả điểm thu được sẽ phân hạng và xếp hạng khách hàng theo các hạng A*, A, B, C, D, E, F.
- Xây dựng các chính sách tín dụng, dịch vụ cụ thể đối với từng khách hàng.

2.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá.

2.3.2.1. Các chỉ tiêu tài chính (Ký hiệu là L).

Các chỉ tiêu tài chính đó là các chỉ tiêu được xác định dựa trên thông tin của các báo cáo tài chính qua các thời kỳ của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu tài chính mang tính định lượng.

✓ Khả năng thanh toán

1 . Khả năng thanh toán ngắn hạn

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản lưu động không tính hàng tồn kho mất phẩm chất, các khoản khó đòi.

2. Khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền + đầu tư ngắn hạn + các khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Các khoản phải thu không tính khoản phải thu khó đòi doanh nghiệp chưa trích dự phòng.

✓ *Các chỉ tiêu hoạt động*

3. Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Số dư hàng tồn kho bình quân}}$$

4. Vòng quay các khoản phải thu.

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư các khoản phải thu bình quân}}$$

5. Vòng quay vốn lưu động

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$$

6. Hiệu suất dụng tài sản

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}}$$

✓ *Khả năng tài trợ*

7. Hệ số tự tài trợ

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

✓ *Khả năng sinh lời*

8. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (\%)} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế} \times 100\%}{\text{Doanh thu thuần}}$$

9. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (\%)} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản}}$$

10. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (\%)} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế} \times 100\%}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

11. Tốc độ tăng trưởng doanh thu so với năm trước (%).

$$\begin{aligned} \text{Tốc độ tăng trưởng doanh thu so} &= \text{Doanh thu năm} \\ \text{với năm trước (\%)} & \frac{\text{nay} \times 100\%}{\text{Doanh thu năm}} - 100\% \\ & \text{trước} \end{aligned}$$

12. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận so với năm trước (%).

$$\begin{aligned} \text{Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận so} &= \text{Lợi nhuận năm} \\ \text{với năm trước (\%)} & \frac{\text{nay} \times 100\%}{\text{Lợi nhuận năm}} - 100\% \\ & \text{trước} \end{aligned}$$

2.3.2.2. Các chỉ tiêu phi tài chính (Ký hiệu là N).

Các chỉ tiêu phi tài chính đó là những chỉ tiêu được thu thập, tính toán ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

1. Nợ quá hạn.

Nợ quá hạn tính theo tiêu thức có hay không có phát sinh nợ quá hạn trong kỳ xếp hạng.

2. Tỷ lệ nợ gốc gia hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ gốc gia hạn} = \frac{\text{Dự nợ gốc gia hạn}}{\text{Tổng dự nợ}}$$

Tỷ lệ gia hạn nợ gốc được lấy theo tỷ lệ gia hạn nợ gốc tại thời điểm cao nhất trong kỳ xếp hạng và dự nợ cùng thời điểm.

3. Tỷ lệ lãi quá hạn

$$\text{Tỷ lệ lãi quá hạn} = \frac{\text{Lãi trong kỳ chưa trả}}{\text{Lãi phải trả trong kỳ}}$$

Khách hàng sẽ trả lãi vay cho ngân hàng theo thoả thuận tại hợp đồng tín dụng. Lãi vay có thể thoả thuận trả hàng tháng, hàng quý, 6 tháng, 12 tháng hay cuối kỳ. Khi đến hạn trả lãi mà khách hàng không trả được, ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn lãi hoặc chuyển nợ quá hạn. Lãi trong kỳ chưa trả chính là số lãi đến hạn trả mà doanh nghiệp không trả được.

4. Sử dụng vốn vay đúng mục đích.

Sử dụng vốn vay đúng mục đích đó là việc vốn vay được doanh nghiệp sử dụng đúng cho phương án kinh doanh, dự án đầu tư được ngân hàng cho vay, vốn vay được sử dụng đúng như quy định tại hợp đồng tín dụng.

5. Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn tại BIDV

Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn càng lớn cho thấy tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn. Trường hợp khách hàng có nhiều quan hệ với Chi nhánh BIDV thì tính chung trong toàn hệ thống.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn tại BIDV} = \frac{\text{Doanh số thu nợ ngắn hạn}}{\text{Dư nợ tín dụng ngắn hạn bình quân}}$$

6. Tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo.

$$\text{Tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo} = \frac{\text{Dư nợ có tài sản đảm bảo}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Dư nợ có tài sản đảm bảo được tính tại thời điểm xếp hạng. Trong báo cáo kế toán của doanh nghiệp không thể hiện thông tin này, dư nợ có tài sản đảm bảo được doanh nghiệp theo dõi riêng. Tại ngân hàng dư nợ có tài sản đảm bảo được lấy trên các tài khoản cho vay có bảo đảm vì mỗi một tài sản sẽ được bảo đảm cho một hợp đồng tín dụng cụ thể.

7. Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV

Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV cho biết tỷ trọng dư nợ của doanh nghiệp tại BIDV chiếm bao nhiêu phần trăm tổng dư nợ. Doanh nghiệp tập trung quan hệ vay vốn tại BIDV nhiều hay tại các tổ chức tín dụng khác nhiều hơn.

$$\text{Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV} = \frac{\text{Dư nợ vay bình quân tại BIDV}}{\text{Dư nợ vay bình quân các TCTD}}$$

Dư nợ vay tại BIDV, dư nợ vay các TCTD được tính bình quân theo tháng

8. Tỷ lệ doanh thu thanh toán qua BIDV

$$\frac{\text{Tỷ lệ doanh thu thanh toán qua BIDV}}{\text{Doanh thu thanh toán qua BIDV}} = \frac{\text{Doanh thu thanh toán qua BIDV}}{\text{Tổng doanh thu (thu bằng tiền đối với doanh nghiệp xây lắp)}}$$

- Đối với khách hàng có quan hệ dưới một năm : Doanh thu được tính là doanh thu thực hiện của quý gần nhất.

- Đối với khách hàng có quan hệ từ 1 năm trở lên: Doanh thu được tính là doanh thu thực hiện năm trước.

9. Số dư tiền gửi bình quân tại BIDV

Số dư tiền gửi được tính bình quân số dư theo các tháng tại kỳ xếp hạng.

10. Lợi nhuận khách hàng mang lại cho BIDV

Chỉ tiêu này cho biết mức độ lợi nhuận mà khách hàng đem lại cho BIDV. Lợi nhuận mà khách hàng đem lại càng nhiều thì mức độ tín nhiệm càng cao. Để tính toán chỉ tiêu này cần thu thập các thông tin cần thiết về mức độ quan hệ tín dụng với BIDV, quan hệ mua, bán ngoại tệ, bảo lãnh.... Lợi nhuận khách hàng mang lại có thể từ hoạt động tín dụng, bảo lãnh, thanh toán trong nước và quốc tế, mua bán ngoại tệ ...

2.3.3. Phương pháp tính điểm.

2.3.3.1. Thang điểm các chỉ tiêu tài chính.

* Tổng số điểm tối đa : 60 điểm

Điểm tối đa đối với mỗi chỉ tiêu : 5 điểm

* Thang điểm

o Các chỉ tiêu 1->9

- $L \geq \alpha$: 5 điểm
- $\beta \leq L < \alpha$: 4 điểm
- $\gamma \leq L < \beta$: 3 điểm
- $\lambda \leq L < \gamma$: 2 điểm
- $0 \leq L < \lambda$: 1 điểm

- $L < 0$: 0 điểm
- Chỉ tiêu thứ 10 :
 - $L \geq \alpha$: 5 điểm
 - $\beta \leq L < \alpha$: 4 điểm
 - $\gamma \leq L < \beta$: 3 điểm
 - $\lambda \leq L < \gamma$: 2 điểm
 - $L < \lambda$: 1 điểm
- Các chỉ tiêu 11 - 12
 - $L \geq \alpha$: 5 điểm
 - $\beta \leq L < \alpha$: 4 điểm
 - $\gamma \leq L < \beta$: 3 điểm
 - $\lambda \leq L < \gamma$: 2 điểm
 - $-10 \leq L < \lambda$: 1 điểm
 - $L < -10$: 0 điểm
- Ghi chú:
 - Các mức $\alpha, \beta, \lambda, \gamma$ được xác định theo các biểu 1A, 1B, 1C, 1D.
 - Đối với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong nhiều lĩnh vực. BIDV lựa chọn hoạt động chính làm cơ sở đánh giá các chỉ tiêu tài chính.
 - Doanh nghiệp có quy mô lớn : Là Doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu ≥ 10 tỷ đồng hoặc có số lao động ≥ 300 người lao động.
 - Doanh nghiệp có quy mô vừa : Là Doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu ≥ 5 tỷ đồng hoặc có số lao động ≥ 200 người lao động.
 - Doanh nghiệp có quy mô nhỏ : Là Doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu ≤ 5 tỷ đồng hoặc có số lao động ≤ 200 người lao động.

*** BẢNG TIÊU CHUẨN ĐÁNH GIÁ CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH.**

1. Bảng tiêu chuẩn đánh giá đối với doanh nghiệp ngành thương mại dịch vụ**BẢNG 2.1**

Chỉ tiêu	Quy mô lớn				Quy mô vừa				Quy mô nhỏ			
	α	β	γ	λ	α	β	γ	Λ	α	β	γ	λ
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán												
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	2.1	1.6	1.1	0.8	2.3	1.7	1.2	1.0	2.9	2.3	1.7	1.4
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1.4	0.9	0.6	0.4	1.7	1.1	0.7	0.6	2.2	1.8	1.2	0.9
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động												
3/ Vòng quay hàng tồn kho	5.0	4.5	4.0	3.5	6.0	5.5	5.0	4.5	7.0	6.5	6.0	5.5
4/ Vòng quay các khoản phải thu	5.0	4.5	4.0	3.5	6.0	5.5	5.0	4.5	7.0	6.5	6.0	5.5
5/ Vòng quay vốn lưu động	6.0	4.0	3.0	2.0	6.0	4.0	3.0	2.0	6.0	4.0	3.0	2.0
6/ Hiệu quả sử dụng tài sản	3.0	2.5	2.0	1.5	3.5	3.0	2.5	2.0	4.0	3.5	3.0	2.5
Các chỉ tiêu về khả năng tự tài trợ (%)												
7/ Hệ số tự tài trợ	65	55	45	35	70	60	50	40	75	65	55	45
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (%)												
8/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	7.0	6.5	6.0	5.5	7.5	7.0	6.5	6.0	8.0	7.5	7.0	6.5
9/ Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	6.5	6.0	5.5	5.0	7.0	6.5	6.0	5.5	7.5	7.0	6.5	6.0
10/ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn	14.2	12.2	9.6	9.8	13.7	12.0	10.8	9.8	13.3	11.8	10.9	10.0
11/ Tốc độ tăng trưởng doanh thu	10.0	5.0	0.0	-5	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0
12/ Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	10.0	5.0	0.0	-5	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0

2. Bảng tiêu chuẩn đánh giá đối với doanh nghiệp ngành xây dựng**BẢNG 2.2**

Chỉ tiêu	Quy mô lớn				Quy mô vừa				Quy mô nhỏ			
	α	β	γ	λ	α	β	γ	Λ	α	β	γ	λ
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán												
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	1.9	1.0	0.8	0.5	2.1	1.1	0.9	0.6	2.3	1.2	1.0	0.9
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0.9	0.7	0.4	0.1	1.0	0.7	0.5	0.3	1.2	1.0	0.8	0.4
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động												
3/ Vòng quay hàng tồn kho	3.5	3.0	2.5	2.0	4.0	3.5	3.0	2.5	35.0	3.0	2.0	1.0
4/ Vòng quay các khoản phải thu	3.5	3.0	2.5	2.0	4.0	3.5	3.0	2.5	35.0	3.0	2.0	1.0
5/ Vòng quay vốn lưu động	2.0	1.5	1.0	0.8	2.0	1.5	1.0	0.8	2.0	1.5	1.0	0.8
6/ Hiệu quả sử dụng tài sản	2.5	2.3	2.0	1.7	4.0	3.5	2.8	2.2	2.0	4.2	3.5	2.5
Các chỉ tiêu về khả năng tự tài trợ (%)												
7/ Hệ số tự tài trợ	45	40	35	30	50	45	40	35	55	50	45	40
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (%)												
8/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	8.0	7.0	6.0	5.0	9.0	8.0	7.0	6.0	10.0	9.0	8.0	7.0
9/ Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	6.0	4.5	3.5	2.5	6.5	5.5	4.5	3.5	7.5	6.5	5.5	4.5
10/ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn	9.2	9.0	8.7	8.3	11.5	11.0	10.0	8.7	11.3	11	10	9.5
11/ Tốc độ tăng trưởng doanh thu	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0
12/ Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0

3. Bảng tiêu chuẩn đánh giá đối với doanh nghiệp ngành nông lâm, ngư nghiệp

BẢNG 2.3

Chỉ tiêu	Quy mô lớn				Quy mô vừa				Quy mô nhỏ			
	α	β	γ	λ	α	β	γ	Λ	α	β	γ	λ
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán												
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	2.1	1.5	1.0	0.7	2.3	1.6	1.2	0.9	2.5	2.0	1.5	1.0
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1.1	0.8	0.6	0.2	1.3	1.0	0.7	0.4	1.5	1.2	1.0	0.7
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động												
3/ Vòng quay hàng tồn kho	4.0	3.5	3.0	2.0	4.5	4.0	3.5	3.0	4.0	3.0	2.5	2.0
4/ Vòng quay các khoản phải thu	4.0	3.5	3.0	2.0	4.5	4.0	3.5	3.0	4.0	3.0	2.5	2.0
5/ Vòng quay vốn lưu động	3.0	2.0	1.5	1.0	3.0	2.0	1.5	1.0	3.0	2.0	1.5	1.0
6/ Hiệu quả sử dụng tài sản	3.5	2.9	2.3	1.7	4.5	3.9	3.3	2.7	5.5	4.9	4.3	3.7
Các chỉ tiêu về khả năng tự tài trợ (%)												
7/ Hệ số tự tài trợ	61	52	41	30	70	60	48	40	70	65	55	45
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (%)												
8/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	3.0	2.5	2.0	1.5	4.0	3.5	3.0	2.5	5.0	4.5	4.0	3.5
9/ Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	4.5	4.0	3.5	3.0	5.0	4.5	4.0	3.5	6.0	5.5	5.0	4.5
10/ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn	10.0	8.5	7.6	7.5	10.0	8.0	7.5	7.0	10.0	9.0	8.3	8.4
11/ Tốc độ tăng trưởng doanh thu	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0
12/ Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0

4. Bảng tiêu chuẩn đánh giá đối với doanh nghiệp ngành công nghiệp

BẢNG 2.4

Chỉ tiêu	Quy mô lớn				Quy mô vừa				Quy mô nhỏ			
	α	β	γ	λ	α	β	γ	λ	α	β	γ	λ
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán												
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	2.0	1.4	1.0	0.5	2.2	1.6	1.1	0.8	2.5	1.8	1.3	1.0
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	1.1	0.8	0.4	0.2	1.2	0.9	0.7	0.3	1.3	1.0	0.8	0.6
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động												
3/ Vòng quay hàng tồn kho	5.0	4.0	3.0	2.5	6.0	5.0	4.0	3.0	4.3	4.0	3.7	3.4
4/ Vòng quay các khoản phải thu	5.0	4.0	3.0	2.5	6.0	5.0	4.0	3.0	4.3	4.0	3.7	3.4
5/ Vòng quay vốn lưu động	4.0	3.0	2.0	1.5	4.0	3.0	2.0	1.5	4.0	3.0	2.0	1.5
6/ Hiệu quả sử dụng tài sản	2.3	2.0	1.7	1.5	3.5	2.8	2.2	1.5	4.2	3.5	2.5	1.5
Các chỉ tiêu về khả năng tự tài trợ (%)												
7/ Hệ số tự tài trợ	55	50	40	30	55	50	45	35	60	55	50	45
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi (%)												
8/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	5.5	5.0	4.0	3.0	6.0	5.0	4.0	2.5	6.5	6.0	5.0	4.0
9/ Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	6.0	5.5	5.0	4.0	6.5	5.0	4.0	2.5	7.0	6.5	6.0	5.0
10/ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn	14.2	13.7	13.3	13.0	14.2	13.3	13.0	12.2	13.3	13.0	12.9	12.5
11/ Tốc độ tăng trưởng doanh thu	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0
12/ Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0	10.0	5.0	0.0	-5.0

2.3.3.2. Thang điểm các chỉ tiêu chi phí tài chính

* Tổng số điểm tối đa : 50 điểm

o Điểm tối đa đối với mỗi chỉ tiêu : 5 điểm

* Thang điểm

- Chỉ tiêu 1:
 - Không có nợ quá hạn : 5 điểm
 - Có nợ quá hạn : 0 điểm
- Các chỉ tiêu 2,3
 - $N \geq \alpha$: 0 điểm
 - $\beta \leq N < \alpha$: 1 điểm
 - $\gamma \leq N < \beta$: 2 điểm
 - $\lambda < N < \gamma$: 3 điểm
 - $0 < N < \lambda$: 4 điểm
 - $N = 0$: 5 điểm
- Chỉ tiêu 4
 - Sử dụng vốn vay đúng mục đích : 5 điểm
 - Có trường hợp sử dụng vốn vay sai mục đích (đã kiểm tra phát hiện và lập biên bản): 0 điểm
- Các chỉ tiêu từ 5 đến 9
 - $N \geq \alpha$: 5 điểm
 - $\beta \leq N < \alpha$: 4 điểm
 - $\gamma \leq N < \beta$: 3 điểm
 - $\lambda < N < \gamma$: 2 điểm
 - $0 < N < \lambda$: 1 điểm
- **Chỉ tiêu 10**
 - BIDV căn cứ vào lợi nhuận khách hàng mang lại, mức độ thực hiện các dịch vụ tiền tệ, ngân hàng của khách hàng qua BIDV để cho điểm từ 1 đến 5 điểm. Đây là chỉ tiêu định tính, phụ thuộc rất lớn vào ý kiến chủ quan của cán bộ tín dụng.
- **Ghi chú:**
 - Các mức $\alpha, \beta, \gamma, \lambda$ được cho trước.

- Chỉ tiêu 2 - Tỷ lệ gia hạn nợ gốc : Đối với trường hợp doanh nghiệp có kế ước phải gia hạn nợ đến lần thứ hai trở lên thì cho điểm 0 đối với chỉ tiêu này.

BẢNG TIÊU CHUẨN CHẤM ĐIỂM CÁC CHỈ TIÊU PHI TÀI CHÍNH

BẢNG 2.5

Chỉ tiêu	α	β	γ	λ
Uy tín trong quan hệ ngân hàng				
1/ Nợ quá hạn				
2/ Tỷ lệ nợ gốc gia hạn (%)	70	50	30	10
3/ Tỷ lệ lãi quá hạn (%)	70	50	30	10
4/ Sử dụng vốn vay đúng mục đích				
5/ Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn	2	1.5	1	0.5
Mức độ bảo đảm bằng tài sản				
6/ Tỷ lệ dư nợ có TSĐB (%)	95	70	50	30
Mức độ quan hệ với BIDV				
7/ Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV (%)	90	70	50	30
8/ Tỷ lệ chuyển doanh thu qua BIDV(%)	90	70	50	30
9/ Số dư tiền gửi bình quân (tỷ đồng)	5	3	2	1
10/ Lợi nhuận mang lại cho BIDV, mức độ sử dụng các dịch vụ khác qua BIDV				

2.3.3.3.Điểm thưởng, phạt.

1.Tổng số điểm thưởng (điểm cộng thêm) tối đa: 20 điểm (Cộng vào tổng số điểm sau khi đánh giá)

Tổng số điểm phạt (điểm giảm trừ) tối đa: 10 điểm (Trừ đi từ tổng số điểm sau khi đánh giá)

✓ *Thang điểm chỉ tiêu thưởng điểm điều chỉnh như sau:*

(a) Báo cáo tài chính của kỳ xếp hạng được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế, cơ quan chủ quản kiểm tra xác nhận và khách hàng gửi đầy đủ báo cáo tài chính theo định kỳ quy định : Thưởng tối đa 5 điểm. Trong đó:

- Gửi đầy đủ, chính xác báo cáo tài chính (bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ nếu có) theo định kỳ hàng quý, năm tới ngân hàng : 3 điểm.

- Báo cáo tài chính của kỳ xếp hạng được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế, cơ quan chủ quản kiểm tra xác nhận: 2 điểm.

(b) Thời gian hoạt động của doanh nghiệp và công tác quản trị điều hành tại doanh nghiệp : Thường tối đa 5 điểm

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (L): Thường tối đa 2 điểm

Thang điểm :

$L \geq 10$ năm : cộng 2 điểm

$L \geq 5$ năm : cộng 1 điểm

Công tác quản trị điều hành của doanh nghiệp, trong đó có Kế hoạch kinh doanh, Báo cáo tổng kết... (theo đánh giá chủ quan của Chi nhánh): Thường tối đa 3 điểm.

(c) Thường điểm khi khách hàng có mặt hàng được công nhận là Hàng Việt Nam chất lượng cao, được cấp chứng chỉ ISO, được chứng nhận là Sao vàng Đất Việt hoặc các tiêu chuẩn quốc tế khác của doanh nghiệp xuất khẩu được chấp thuận bởi các quốc gia nhập khẩu... (nếu công ty sản xuất kinh doanh nhiều mặt hàng thì xem xét theo sản phẩm chính của công ty, có tỷ trọng lớn nhất trong doanh thu): Tối đa 5 điểm.

(d) Hệ số tự tài trợ:

- Hệ số tự tài trợ $\geq 50\%$: cộng 5 điểm
- Hệ số tự tài trợ $\geq 30\%$: cộng 3 điểm
- Hệ số tự tài trợ $\geq 10\%$: cộng 1 điểm

2.3.4. Kết quả xếp hạng.

2.3.4.1. Đối với doanh nghiệp đã quan hệ tín dụng với BIDV.

1. Tổng số điểm tối đa đối với một khách hàng là 130 điểm (kể cả điểm cộng thêm).

2. Phân hạng khách hàng : Chia làm 7 hạng khách hàng, như sau:

BẢNG 2.6

Số TT	Hạng	Điểm số
1	A*	Khách hàng có tổng số điểm từ 100 điểm trở lên
2	A	Khách hàng có tổng số điểm từ 85 – 99 điểm
3	B	Khách hàng có tổng số điểm từ 65 – 84 điểm
4	C	Khách hàng có tổng số điểm từ 55 – 64 điểm
5	D	Khách hàng có tổng số điểm từ 40 – 54 điểm

6	E	Khách hàng có tổng số điểm từ 25 – 39 điểm
7	F	Khách hàng có tổng số điểm dưới 25 điểm

3. Thay đổi mức xếp hạng.

(a) Các trường hợp bị đánh giá tụt một hạng:

- Khách hàng có kết quả kinh doanh lỗ trong 2 năm liên tiếp
- Khách hàng có phát sinh nợ quá hạn trên 360 ngày.
- Có nợ quá hạn (hoặc khó đòi) trong các khoản phải thu chiếm trên 10% tổng số các khoản phải thu của khách hàng.

(b) Các trường hợp bị đánh tụt hai hạng:

- Có quyết định khởi tố đối với thành viên ban lãnh đạo hoặc kế toán trưởng.
- Nguồn vốn chủ sở hữu âm tại thời điểm xếp hạng khách hàng.
- Đối với các khách hàng có dư nợ đã xử lý từ Quỹ dự phòng rủi ro của BIDV (có dư nợ chuyển ngoài bảng) thì đánh tụt 2 hạng và xếp hạng cao nhất là hạng D.

2.3.4.2. Đối với doanh nghiệp mới quan hệ tín dụng lần đầu.

(1) Đối với khách hàng hiện chưa có quan hệ tín dụng, đã có thời gian hoạt động kinh doanh : BIDV căn cứ vào các thông tin tài chính, thông tin từ CIC và các nguồn thông tin khác để chủ động đánh giá, xếp hạng khách hàng.

BIDV thực hiện xếp hạng khách hàng theo các chỉ tiêu như sau:

* Chỉ tiêu tài chính : Tương tự như khách hàng đã có quan hệ (tổng số điểm tối đa là 60 điểm).

* Điểm cộng thêm : 4 chỉ tiêu (tổng điểm cộng thêm tối đa là 18 điểm), cụ thể sau:

- Báo cáo tài chính của kỳ xếp hạng được kiểm toán hoặc được cơ quan thuế, cơ quan chủ quản kiểm tra xác nhận : cộng thêm tối đa 3 điểm
- Chỉ tiêu thời gian hoạt động của doanh nghiệp và công tác quản trị điều hành tại doanh nghiệp: cộng thêm tối đa 5 điểm

Trong đó:

- Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (L): 2 điểm

Thang điểm :

$L \geq 10$ năm : 2 điểm

$L \geq 5$ năm : 1 điểm

- Công tác quản trị điều hành của doanh nghiệp (theo đánh giá chủ quan của BIDV) : Cộng tối đa 3 điểm

- Chỉ tiêu khi doanh nghiệp có mặt hàng đạt hàng Việt Nam chất lượng cao, chứng chỉ ISO, Sao vàng Đất Việt hoặc các giải thưởng trong nước và quốc tế khác (nếu khách hàng sản xuất kinh doanh nhiều mặt hàng thì xem xét theo sản phẩm chính, có tỷ trọng doanh thu lớn nhất): cộng tối đa 5 điểm

- Hệ số tự tài trợ:

Hệ số tự tài trợ $\geq 50\%$: cộng 5 điểm

Hệ số tự tài trợ $\geq 30\%$: cộng 3 điểm

Hệ số tự tài trợ $\geq 10\%$: cộng 1 điểm

Điểm giảm trừ tối đa : 5 điểm

Tổng điểm tối đa : 78 điểm (trong đó điểm thưởng là 18)

Thay đổi xếp hạng : Tương tự như của khách hàng đã có quan hệ.

* Phân khách hàng thành 4 hạng như sau :

BẢNG 2.7

Số TT	Hạng	Điểm số
1	A*	Khách hàng có tổng số điểm từ 60 điểm trở lên;
2	A	Khách hàng có tổng số điểm từ 50 – 59 điểm;
3	B	Khách hàng có tổng số điểm từ 40 – 49 điểm;
4	C	Khách hàng có tổng số điểm dưới 40 điểm.

Đối với những doanh nghiệp mới quan hệ lần đầu, BIDV chỉ xếp 4 hạng, vì những doanh nghiệp xếp hạng từ hạng C trở xuống BIDV sẽ không đặt quan hệ cho nên không cần phải xếp vào những hạng thấp hơn.

2.3.5. Đặc điểm từng hạng khách hàng theo hệ thống XHTN của BIDV.

2.3.5.1. Khách hàng xếp hạng A*.

Tình hình tài chính lành mạnh, kết quả hoạt động kinh doanh rất khả quan, có khả năng mở rộng và phát triển. Doanh nghiệp có vị thế vững mạnh trong một ngành kinh tế ổn định, bền vững. Doanh nghiệp được độc quyền kinh doanh một hoặc một số sản phẩm. Các sản phẩm của doanh nghiệp có tính cạnh tranh cao.

Những thông tin phi tài chính liên quan rất tốt, có triển vọng phát triển ổn định, bền vững, lâu dài. Đây là nhóm khách hàng đáng tin cậy nhất, rất có tín nhiệm trong quan hệ với Ngân hàng.

2.3.5.2. Khách hàng xếp hạng A.

Tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh tốt, sản phẩm có tính cạnh tranh cao. Những thông tin phi tài chính liên quan khác tốt, đảm bảo cho phát triển ổn định. Có tín nhiệm trong quan hệ với ngân hàng.

2.3.5.3. Khách hàng xếp hạng B

Tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh hiện tại của khách hàng bình thường tuy nhiên có một số chỉ tiêu chưa đạt như mức khách hàng xếp hạng A.

2.3.5.4. Khách hàng xếp hạng C.

Tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh không tốt. Các khoản cho vay có rủi ro tín dụng hoặc xuất hiện những yếu tố bất lợi dẫn đến nguy cơ không trả được nợ đúng hạn, phải gia hạn nợ, khoản vay không được bảo đảm đầy đủ.

2.3.5.5. Khách hàng xếp hạng D.

Tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh ở mức báo động. Đã phát sinh nợ quá hạn hoặc đã phải gia hạn nợ nhiều lần, xuất hiện những yếu tố bất lợi dẫn đến nguy cơ không hoàn trả được nợ, khoản vay không được bảo đảm đầy đủ.

2.3.5.6. Khách hàng xếp hạng E

Tình hình tài chính có vấn đề nghiêm trọng, kết quả kinh doanh liên tục thua lỗ, nợ vay chủ yếu là không có bảo đảm bằng tài sản. Khách hàng có phát sinh những khoản nợ quá hạn khó thu hồi, có khả năng xảy ra tình trạng mất vốn đối với ngân hàng.

2.3.5.7. Khách hàng xếp hạng F.

Tình hình tài chính có vấn đề rất nghiêm trọng, kết quả kinh doanh liên tục thua lỗ trong thời gian dài; doanh nghiệp có nguy cơ hoặc đang trong quá trình giải thể, phá sản; tài sản đảm bảo không có hoặc có không đáng kể, khả năng xử lý khó. Khách hàng có phát sinh những khoản nợ khó đòi, ngân hàng không có khả năng thu hồi vốn đối với những khoản nợ đã cho vay.

2.3.6. Ví dụ minh họa XHTN một doanh nghiệp.

PHỤ LỤC SỐ 01

2.4. SO SÁNH PHƯƠNG PHÁP XHTN CỦA BIDV VỚI MỘT SỐ TỔ CHỨC KHÁC.

Để thấy được những mặt hạn chế của hệ thống xếp hạng tín nhiệm của BIDV, trước hết chúng ta xem xét qua phương pháp xếp hạng của các tổ chức khác từ đó chúng ta có cái nhìn tổng thể đánh giá phương pháp xếp hạng tín nhiệm mà BIDV hiện đang thực hiện.

2.4.1. Với Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank).

So với phương pháp xếp hạng của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, phương pháp xếp hạng của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam có nhiều điểm khác biệt.

Sự khác biệt đó thể hiện như sau :

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam		Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	
I	Số hạng 07 hạng	I	Số hạng 10 hạng
II	Ký hiệu xếp hạng A*, A, B, C, D, E, F	II	Ký hiệu xếp hạng AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D
III	Chỉ tiêu đánh giá	III	Chỉ tiêu đánh giá
1	Quy mô doanh nghiệp dựa vào : 1-Vốn chủ sở hữu 2 -Lao động (Không có bảng chấm điểm chi tiết từng chỉ tiêu để xác định quy mô)	1	Quy mô doanh nghiệp dựa vào : 1-Vốn chủ sở hữu 2 -Lao động 3-Doanh thu thuần 4-Nghĩa vụ đối với ngân sách NN (Có bảng chấm điểm, xác định chi tiết từng chỉ tiêu để xác định quy mô)
2	Ngành nghề (phân theo) 1.Ngành nông, lâm, ngư nghiệp 2.Ngành thương mại dịch vụ 3.Ngành xây dựng 4.Ngành công nghiệp	2	Ngành nghề (phân theo) 1.Ngành nông, lâm, ngư nghiệp 2.Ngành thương mại dịch vụ 3.Ngành xây dựng 4.Ngành công nghiệp
3	Các chỉ tiêu tài chính (12 chỉ tiêu)	3	Các chỉ tiêu tài chính (16 chỉ tiêu)
3.1	Khả năng thanh toán 1.Khả năng thanh toán ngắn hạn 2.Khả năng thanh toán nhanh	3.1	Khả năng thanh toán 1.Khả năng thanh khoản 2.Khả năng thanh toán nhanh
3.2	Các chỉ tiêu hoạt động 3.Vòng quay hàng tồn kho 4.Vòng quay vốn lưu động	3.2	Các chỉ tiêu hoạt động 3.Vòng quay hàng tồn kho 4.Kỳ thu tiền bình quân

	5. Hiệu quả sử dụng tài sản 6. Vòng quay các khoản phải thu 7. Tốc độ tăng trưởng doanh thu 8. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận		5. Doanh thu trên tổng tài sản
3.3	Khả năng tự tài trợ 9. Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	3.3	Chỉ tiêu đòn cân nợ 6. Nợ phải trả / Tổng tài sản
3.4	Khả năng sinh lời	3.4	7. Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu 8. Nợ quá hạn/Tổng dư nợ vay ngân hàng Chỉ tiêu thu nhập
	10. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu 11. Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản 12. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH		9. Tổng thu nhập trước thuế/Doanh thu 10. Tổng thu nhập trước thuế/Tổng TS có 11. Tổng thu nhập trước thuế/NV CSH
3.5	Chỉ tiêu về dòng tiền Không đưa vào	3.5	Chỉ tiêu dòng tiền 12. Hệ số khả năng trả lãi 13. Hệ số khả năng trả nợ gốc 14. Xu hướng lưu chuyển tiền tệ 15. Trạng thái lưu chuyển tiền tệ thuần 16. Tiền và tương đương tiền/VCSH
4	Các chỉ tiêu phi tài chính (10 chỉ tiêu) 1. Nợ quá hạn 2. Tỷ lệ gia hạn nợ gốc 3. Tỷ lệ lãi quá hạn 4. Sử dụng vốn vay đúng mục đích 5. Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn 6. Tỷ lệ dư nợ có TSDB 7. Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV 8. Tỷ lệ chuyển doanh thu qua BIDV 9. Số dư tiền gửi bình quân 10. Lợi nhuận mang lại cho BIDV	4	Các chỉ tiêu phi tài chính (25 chỉ tiêu) 4.1 <i>Chấm điểm chất lượng quản lý</i> 1. Kinh nghiệm trong ngành của BQL 2. Kinh nghiệm của BQL 3. Môi trường kiểm soát nội bộ 4. Các thành tựu đạt được 5. Tính khả thi của phương án kinh doanh 4.2 <i>Chấm điểm uy tín trong quan hệ giao dịch</i> 6. Trả nợ đúng hạn 7. Số lần gia hạn nợ 8. Nợ quá hạn trong quá khứ 9. Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán 10. Cung cấp thông tin đầy đủ 11. Thời gian duy trì tài khoản 12. Số lượng NH khác có duy trì tài khoản 13. Số lượng giao dịch trung bình hàng tháng với tài khoản tại VCB
			14. Số lượng giao dịch với VCB 15. Số tiền gửi TB hàng tháng tại VCB
4.3	<i>Các yếu tố bên ngoài</i> Không đưa vào	4.3	<i>Các yếu tố bên ngoài</i> 16. Triển vọng ngành 17. Được biết đến 18. Vị thế cạnh tranh 19. Số lượng đối thủ cạnh tranh

			20.Ảnh hưởng của cải cách đổi mới DNNN đến thu nhập
4.4	<i>Các yếu tố khác</i> Không đưa vào	4.4	<i>Các yếu tố khác</i> 21. Đa dạng hoá các hoạt động 22. Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu 23. Sự phụ thuộc vào các đối tác
			24. Lợi nhuận ròng trong những năm gần đây 25. Vị thế của công ty
5	Điểm thưởng, phạt 1. Thưởng : Tối đa 20 điểm 2. Điểm phạt : Tối đa 10 điểm	5	Điểm thưởng phạt 1. Không có điểm thưởng 2. Không có điểm phạt
6	Hạ bậc xếp hạng	6	Hạ bậc xếp hạng
7	Có quy định các trường hợp bị đánh tụt hạng Trọng số các chỉ tiêu Không có trọng số, các chỉ tiêu có điểm số như nhau	7	Không quy định các trường hợp bị đánh tụt hạng Trọng số các chỉ tiêu Có xét đến trọng số của từng chỉ tiêu

2.4.2. Với Ngân hàng Công thương Việt Nam (Incombank).

Phương pháp xếp hạng doanh nghiệp của Ngân hàng Công thương Việt Nam không có sự khác biệt nhiều với phương pháp xếp hạng của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam.

2.4.3. Với ngân hàng nhà nước Việt Nam (Trung tâm CIC).

Phương pháp xếp hạng của CIC khá đơn giản, thiếu nhiều chỉ tiêu, các chỉ tiêu đánh giá để xếp hạng không có các chỉ tiêu phi tài chính.

+ Quy mô của doanh nghiệp:

Cũng được chia ra làm Doanh nghiệp có quy mô lớn, vừa và nhỏ. Tuy nhiên CIC chưa đưa ra hệ thống chỉ tiêu để xác định quy mô của doanh nghiệp.

+ Phân theo ngành nghề :

Ngành nghề cũng được chia thành 04 nhóm :

- Ngành Nông – Lâm – Ngư nghiệp
- Ngành thương mại - Dịch vụ
- Ngành Xây dựng
- Ngành công nghiệp.

+ Kết quả xếp hạng được chia thành 9 hạng, ký hiệu là : AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C.

+ Các chỉ tiêu tài chính để xếp hạng :

Bao gồm 11 các chỉ tiêu tài chính :

- Chỉ tiêu khả năng thanh khoản

Khả năng thanh toán ngắn hạn

Khả năng thanh toán nhanh

- Chỉ tiêu hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho

Kỳ thu tiền bình quân

Hiệu quả sử dụng tài sản

- Chỉ tiêu cân nợ

Nợ phải trả trên tổng tài sản

Nợ phải trả trên nguồn vốn chủ sở hữu

Nợ quá hạn trên tổng dư nợ ngân hàng

-Các chỉ tiêu lợi tức

Tổng lợi tức trước thuế trên doanh thu

Tổng lợi tức trước thuế trên tài sản có

Tổng lợi tức trước thuế trên nguồn vốn chủ sở hữu

+ Các chỉ tiêu phi tài chính : Không xem xét đến.

2.4.4.Với Công ty Chứng khoán Đệ nhất.

Gần tương tự như hệ thống xếp hạng của CIC, phương pháp xếp hạng của Công ty chứng khoán đệ nhất khá đơn giản và không đầy đủ vì cũng chỉ tính toán các chỉ tiêu tài chính, các chỉ tiêu phi tài chính không được xem xét đến.

2.5. ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG XHTN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VAY VỐN TẠI BIDV.

2.5.1 Kết quả đạt được.

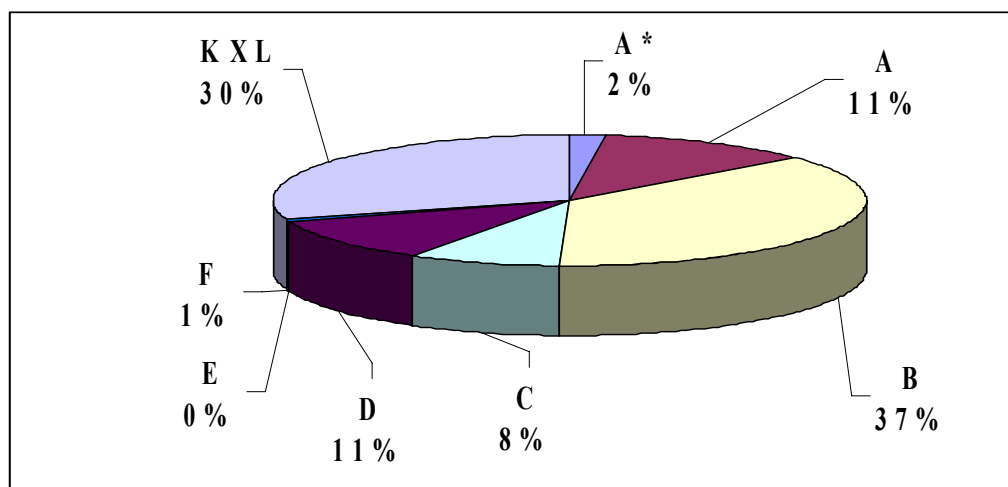
2.5.1.1. Triển khai thực hiện XHTN trên toàn hệ thống.

Sau khi hệ thống xếp loại được ban hành theo Quyết định số 5645/QĐ-TĐ2 ngày 31/12/2003 của Tổng Giám đốc BIDV, toàn hệ thống BIDV đã triển khai xếp hạng khách hàng từ đó có cái nhìn tổng thể, nhận định được tình hình tài chính, mức độ rủi ro cho vay của những khách hàng đang quan hệ tín dụng tại BIDV.

* Với Phương pháp xếp hạng như trên, tình hình xếp hạng khách hàng vay vốn của Sở giao dịch BIDV tại thời điểm 31/12/2005 và 30/06/2006 cho kết quả như sau :

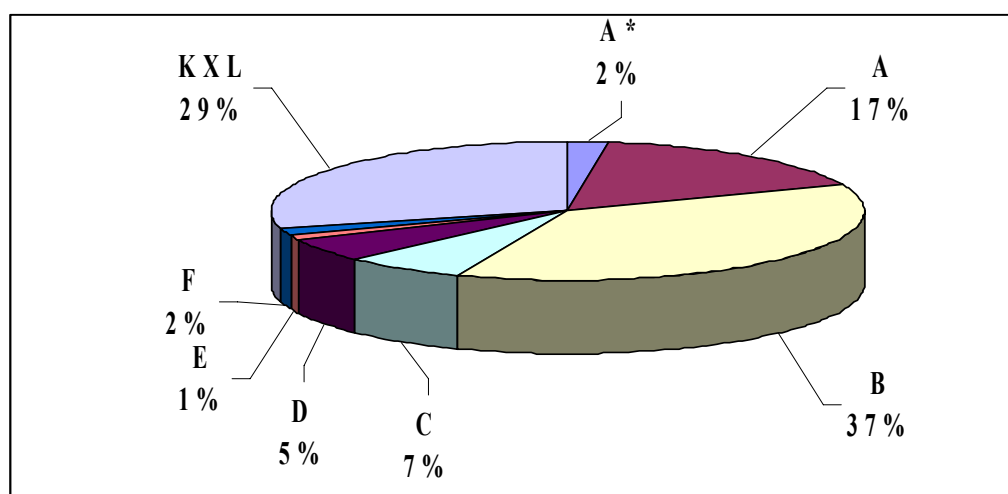
- Kết quả xếp hạng đến 31/12/2005 :

BẢNG 2.8



- Kết quả xếp hạng đến 30/06/2006 :

BẢNG 2.9



Kết quả trên cho thấy khách hàng đang quan hệ tại BIDV thì tỷ lệ xếp hạng B luôn chiếm tỷ trọng nhiều nhất, đến 37% tổng số doanh nghiệp đang quan hệ tín dụng. Đây là những khách hàng có tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh chỉ ở mức độ trung bình.

Khách hàng không đủ điều kiện xếp hạng cũng chiếm tỷ lệ khá cao (gần 30%), đó là những doanh nghiệp mới được thành lập, chưa có đủ thông tin để xếp hạng, hoặc đang trong giai đoạn đầu tư cho nên kết quả kinh doanh chưa có, chưa thể thực hiện xếp hạng.

Khách hàng xếp hạng cao nhất là A* chiếm tỷ lệ nhỏ, chưa đến 3% trong tổng số doanh nghiệp đang quan hệ. Tổng số khách hàng xếp hạng A*, A cũng chiếm tỷ lệ

khiêm tốn, chỉ 20%. Điều này cho thấy những doanh nghiệp có tình hình tài chính mạnh, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao đang quan hệ vay vốn tại BIDV không nhiều.

Trong khi đó những khách hàng xếp hạng C, D, E, F chiếm tỷ lệ khá cao, đến trên 15% tổng số doanh nghiệp. Đây là những doanh nghiệp có tình hình tài chính yếu, kết quả hoạt động kinh doanh hiệu quả không cao.

2.5.1.2. Nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

Từ khi BIDV thực hiện xếp hạng tín nhiệm khách hàng, việc phòng ngừa rủi ro tín dụng đã được nâng lên. Hàng năm, định kỳ 6 tháng BIDV đều thực hiện xếp hạng lại tín nhiệm khách hàng từ đó đưa ra cách ứng xử thích hợp.

Đối với những khách hàng xuống hạng cho thấy rủi ro cho vay cho khoản vay đã gia tăng, BIDV cần phải có ngay những ứng xử thích hợp như giảm dư nợ, yêu cầu tài sản đảm bảo bổ sung...

Đối với những khách hàng tăng hạng cho thấy mức tín nhiệm của khách hàng đã gia tăng, tình hình sản xuất kinh doanh có nhiều chuyển biến tích cực, rủi ro cho khoản vay giảm xuống, trong trường hợp này BIDV sẵn sàng áp dụng một số quy định có tính ưu đãi hơn như số tiền cho vay có thể lớn hơn giá trị tài sản đảm bảo, tăng dư nợ...

2.5.1.3. Dựa vào kết quả XHTN để quyết định cấp tín dụng.

Trước đây khi chưa có hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng, để đánh giá tình hình tài chính, mức độ tín nhiệm của khách hàng vay vốn dựa rất nhiều vào ý kiến chủ quan của người thẩm định, chính vì vậy quyết định cấp tín dụng có thể không khách quan, thiếu chính xác. Khi muốn cho vay một khách hàng nào đó, người thẩm định có thể đưa ra ý kiến nhận xét, đánh giá theo hướng có lợi cho khách hàng.

Khi áp dụng hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng, việc cho vay hay từ chối cho vay đều phải dựa trên kết quả xếp hạng tín nhiệm. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã quy định là sau khi có kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng, chỉ những khách hàng nào có kết quả xếp hạng từ một mức độ xếp hạng theo quy định trở lên thì mới quyết định cho vay, kết quả xếp hạng dưới mức quy định cho vay thì từ chối cho vay.

Cụ thể gần đây BIDV đã ban hành quyết định số 6700/CV-TD3 ngày 21/08/2006 quy định rằng các chi nhánh của BIDV chỉ được cho vay những khách hàng mới khi kết quả xếp hạng tín nhiệm phải từ A*, A. Những khách hàng xếp loại B trở xuống thì không tăng thêm dư nợ, chỉ được giải ngân những hợp đồng tín dụng đã được ký kết trước đó.

2.5.1.4. Đưa ra chính sách khách hàng trên cơ sở của XHTN.

Đây là bước tiến bộ rất lớn trong toàn hệ thống Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Dựa vào kết quả xếp hạng để đưa ra chính sách tín dụng, các quy định tín dụng như xác định lãi suất, tài sản đảm bảo, hình thức cho vay được xây dựng đồng bộ, rõ ràng và hiệu quả hơn. Ngoài ra nhờ đó mà quan điểm và văn hoá quản lý sẽ được tạo lập rõ nét. Các quy trình tín dụng được thiết kế hiệu quả, do vậy chi phí quản lý cũng sẽ được tiết kiệm nhiều hơn.

Tùy từng thời kỳ mà Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đưa ra những chính sách khách hàng khác nhau, ví dụ như :

- Ngày 26/04/2006, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã ban hành văn bản số 2091/CV-TDDV3 đã quy định : Đối với các khách hàng xếp loại A*, A Giám đốc Chi nhánh xem xét và toàn quyền quyết định đối với việc cho vay không có đảm bảo bằng tài sản đến mức tối đa theo quy định hiện hành. Đối với các khách hàng nhóm B, ngoài việc tuân thủ các quy định về đảm bảo tiền vay, chi nhánh xem xét và toàn quyền quyết định và tự chịu trách nhiệm đối với việc cho vay với mức đảm bảo bằng tài sản tối thiểu phải từ 50% trên tổng dư nợ trở lên.

- Ngày 21/08/2006, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã ban hành văn bản số 6700/CV-TD3 đã quy định : Chỉ lựa chọn khách hàng xếp loại A*, A, các dự án có chất lượng tốt để ưu tiên cho vay. Kiên quyết không tăng thêm dư nợ đối với các khách hàng xếp loại B trở xuống....

2.5.1.5. Hỗ trợ quyết định cho vay trở nên nhanh chóng.

Dựa trên dữ liệu thu thập được, BIDV tiến hành xếp hạng tín nhiệm khách hàng. Với phương pháp và hệ thống xếp hạng tín nhiệm sẵn có, chỉ trong thời gian ngắn sẽ biết được khách hàng xếp hạng nào, có nằm trong quy định được ngân hàng đặt quan hệ hay không? Nếu hạng thấp hơn mức quy định để cho vay, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam sẽ từ chối. Nếu hạng của khách hàng phù hợp quy định định

để cho vay, BIDV sẽ tiến hành phân tích và thẩm định các yếu tố khác trước khi quyết định cho vay như phương án kinh doanh, tài sản đảm bảo, tư cách pháp nhân....

Như vậy kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng là một căn cứ khoa học, khách quan để cấp tín dụng của BIDV.

2.5.1.6. Phương pháp xếp hạng đơn giản, dễ thực hiện và áp dụng.

Hệ thống xếp hạng khách hàng là doanh nghiệp của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đơn giản, dễ hiểu, dễ áp dụng. Tổng cộng chỉ có 22 chỉ tiêu, trong đó 12 chỉ tiêu tài chính và 10 chỉ tiêu phi tài chính. Các chỉ tiêu này đều dễ dàng thu thập số liệu, tính toán để cho kết quả nhanh chóng.

2.5.1.7. Phương pháp xếp hạng đã bao gồm nhiều chỉ tiêu quan trọng.

Hệ thống xếp hạng của BIDV phần nào đã thể hiện đầy đủ các chỉ tiêu để đánh giá về năng lực tài chính của khách hàng, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, uy tín trong quan hệ tín dụng từ đó làm cơ sở để nhận định đánh giá về khả năng trả nợ, mức độ tín nhiệm của khách hàng trong tương lai.

Tổng số điểm tài chính và phi tài chính không có sự chênh lệch đáng kể cho thấy các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính có tầm quan trọng như nhau.

2.5.2. Những mặt còn hạn chế.

Từ thực trạng phương pháp xếp hạng của BIDV hiện đang áp dụng, so sánh phương pháp xếp hạng của BIDV với một số các tổ chức khác, có thể đưa ra một số hạn chế của phương pháp xếp hạng như sau :

2.5.2.1. Chỉ tiêu để đánh giá xếp hạng chưa phù hợp.

✓ *Các chỉ tiêu để đánh giá quy mô doanh nghiệp chưa hợp lý.*

Để xác định quy mô của doanh nghiệp mà chỉ dựa vào hai chỉ tiêu là vốn chủ sở hữu và lao động là chưa hợp lý vì có những ngành nghề đòi hỏi nhiều lao động nhưng lại ít vốn, ngược lại có những ngành nghề đòi hỏi vốn rất cao nhưng lại rất ít lao động.

Thực tế cho thấy quy mô của doanh nghiệp không chỉ phụ thuộc vào vốn chủ sở hữu, lao động mà còn phụ thuộc vào doanh thu, tài sản, lợi nhuận thu được.

✓ *Thiếu nhiều chỉ tiêu quan trọng phản ánh tình hình tài chính và năng lực hoạt động của doanh nghiệp.*

Hệ thống chỉ tiêu tính điểm để xếp hạng của BIDV còn thiếu nhiều chỉ tiêu quan trọng để đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp và triển vọng phát triển của doanh nghiệp trong tương lai.

- Không đưa chỉ tiêu triển vọng phát triển của ngành nghề, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp vào trong hệ thống xếp hạng;

- Thiếu chỉ tiêu phản ánh khả năng chi trả lãi vay;

- Không đưa chỉ tiêu về khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ vào hệ thống chỉ tiêu để xếp hạng;

- Trình độ quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp chưa được đánh giá;

- Các nhân tố bên ngoài ảnh hưởng đến doanh nghiệp chưa được chú trọng đến.

✓ ***Nhiều chỉ tiêu để tính điểm xếp hạng không cần thiết.***

Các chỉ tiêu đưa vào hệ thống xếp hạng sao cho phải bao quát được tình hình tài chính, khả năng hoạt động và kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng, dự đoán được triển vọng hoạt động trong thời gian tới.

+ Nhiều chỉ tiêu tài chính không phù hợp, không cần thiết phải đưa vào hoặc có thể đưa vào các chỉ tiêu phi tài chính như :

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu;

- Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận;

+ Các chỉ tiêu phi tài chính không cần thiết phải đưa vào :

- Lợi nhuận mang lại cho BIDV;

Chúng ta đánh giá năng lực tài chính, mức độ tín nhiệm, khả năng trả nợ của khách hàng, không phải đánh giá mức độ quan hệ với ngân hàng cho nên không cần thiết phải đưa chỉ tiêu này vào.

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích;

Đã vay vốn ngân hàng thì doanh nghiệp phải sử dụng vốn vay đúng mục đích theo như phương án kinh doanh, theo như nội dung đã được thoả thuận trong hợp đồng tín dụng. Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã được quy định trong các văn bản pháp luật cho nên không cần thiết phải sử dụng chỉ tiêu này.

✓ ***Không tính trọng số cho các chỉ tiêu.***

Mỗi chỉ tiêu tài chính và phi tài chính đều có tầm quan trọng khác nhau trong việc tính điểm để xếp hạng tín nhiệm khách hàng, chính vì vậy khi xếp hạng thì điểm

số của các chỉ tiêu phải nhân với trọng số. Những chỉ tiêu có tầm quan trọng hơn sẽ có trọng số lớn hơn những chỉ tiêu ít quan trọng.

Các chỉ tiêu tài chính và phi tài trong hệ thống xếp hạng của BIDV đều ngang nhau là không phù hợp, cào bằng tầm quan trọng của các chỉ tiêu.

✓ ***Sử dụng điểm thưởng, phạt chưa hợp lý.***

Ngoài các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để tính điểm xếp hạng, hệ thống xếp hạng của BIDV còn bao gồm cộng thêm điểm thưởng, trừ điểm phạt và các trường hợp đánh tụt hạng. Đây là điều không hợp lý vì tất cả những chỉ tiêu này có thể chuyển thành các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để tính điểm trong hệ thống xếp hạng.

+ Chỉ tiêu điểm thưởng không phù hợp :

- Gửi đầy đủ, chính xác báo cáo tài chính theo định kỳ hàng quý, năm, tới ngân hàng.

Khách hàng quan hệ với ngân hàng thì việc gửi các báo cáo tài chính đến ngân hàng là bắt buộc, đưa chỉ tiêu này vào điểm thưởng là không phản ánh đúng.

- Thưởng điểm cho hệ số tự tài trợ.

Hệ số tự tài trợ đã được tính toán và cho điểm ở phần các chỉ tiêu tài chính vì vậy khi đưa thêm điểm thưởng cho chỉ tiêu này làm cho hệ số tự tài trợ được xem xét và cho điểm hai lần.

+ Trong hệ thống xếp hạng có quy định điểm giảm trừ (điểm phạt), nhưng lại không quy định chi tiết các trường hợp nào sẽ bị giảm trừ chính vì vậy người xếp hạng gặp khó khăn trong việc thực hiện chỉ tiêu này và trong thực tế cho thấy trừ điểm rất ít khi được áp dụng.

2.5.2.2. Quy trình xếp hạng chưa rõ ràng.

Hệ thống xếp hạng của BIDV chỉ đưa ra các hướng dẫn về cách tính toán các chỉ tiêu, hạng tín nhiệm mà khách hàng đạt được tương ứng với điểm số nhưng lại chưa đưa ra quy trình cho việc xếp hạng bao gồm các bước tiến hành, bắt đầu từ đâu, và khi nào kết thúc, ai sẽ chịu trách nhiệm ở mỗi bước thực hiện.

Thực tế cho thấy việc xếp hạng tín nhiệm khách hàng tại BIDV phần lớn là do cán bộ tín dụng thực hiện, như vậy kết quả xếp hạng phụ thuộc nhiều vào ý chủ quan của cán bộ tín dụng, kết quả xếp hạng có thể không thực sự chính xác, khách quan.

2.5.2.3. Đối tượng xếp hạng chưa phù hợp.

Hiện nay rất nhiều các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, các thông tin phản ánh trên các báo cáo tài chính không thật sự chính xác. Với mục đích che đậy thông tin, tránh thuế mà rất nhiều thông tin, dữ liệu đã không được đưa vào trong hồ sơ kế toán của doanh nghiệp, chính vì vậy dữ liệu trên sổ sách kế toán không phản ánh chính xác kết quả kinh doanh thực sự của những doanh nghiệp này. Những doanh nghiệp có quy mô vừa và lớn số liệu và hồ sơ kế toán đầy đủ và phản ánh trung thực hơn những doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Thực tế những doanh nghiệp có quy mô nhỏ kinh doanh rất có hiệu quả nhưng trên sổ sách kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh nhiều trường hợp vẫn thể hiện lỗ.

Chính vì vậy để phản ánh đúng bản chất của các doanh nghiệp đòi hỏi các doanh nghiệp được xếp hạng phải thoả mãn một mức quy mô nhất định, chỉ khi đó kết quả xếp hạng mới phản ánh đúng thực chất tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy xếp hạng tất cả các đối tượng là doanh nghiệp là không phù hợp.

2.5.2.4. Số lượng các thứ hạng xếp hạng chưa đầy đủ.

Hệ thống xếp hạng hiện tại của BIDV đưa ra 07 hạng, được ký hiệu từ A* cho đến F trong khi đó các tổ chức xếp hạng lớn có uy tín trên thế giới đưa ra 10 hạng. Số lượng các thứ hạng ít sẽ làm cho việc sắp xếp thứ hạng các doanh nghiệp khó khăn hơn, đồng thời cũng không phù hợp với chuẩn mực quốc tế.

Ký hiệu xếp hạng cũng cần phải xem xét lại. Ký hiệu không phù hợp với chuẩn mực quốc tế sẽ tạo ra khó khăn trong việc đối chiếu và trao đổi thông tin.

2.5.3. Nguyên nhân của những hạn chế.

2.5.3.1. Nguyên nhân khách quan.

a. Thông tin phục vụ cho xếp hạng không đầy đủ.

Khi XHTN khách hàng thì nguồn thông tin duy nhất mà ngân hàng có được là dựa trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp gửi đến ngân hàng. Tuy nhiên để XHTN khách hàng được đầy đủ, phản ánh chính xác tình hình doanh nghiệp thì nguồn thông tin từ báo cáo tài chính chưa đủ, đòi hỏi phải có nhiều nguồn thông tin khác như từ các cơ quan thuế, hải quan, thông tin quan hệ với các tổ chức tín dụng, các thông tin về tranh chấp kinh tế ... nhưng những thông tin này rất khó thu thập, có liên hệ với các cơ quan quản lý nguồn thông tin này cũng rất khó lấy do không được cung cấp.

Thông tin trên các báo cáo tài chính của doanh nghiệp hiện nay chưa thực sự đáng tin cậy, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ vì vậy đã ảnh hưởng đến kết quả XHTN. Theo quy định hiện nay báo cáo tài chính doanh nghiệp gửi đến ngân hàng không bắt buộc phải được kiểm toán, nếu được kiểm toán thì nguồn thông tin sẽ đáng tin cậy hơn.

Chính nguồn thông tin để XHTN khách hàng còn hạn chế cả về số lượng và chất lượng đã ảnh hưởng đến kết quả xếp hạng, kết quả xếp hạng sẽ không phản ánh chính xác mức độ tín nhiệm của doanh nghiệp.

b.Thị trường chưa có nhiều tổ chức XHTN để có thể cung cấp kết quả XHTN cho ngân hàng tham khảo.

Tại thị trường Việt Nam hiện nay chưa có nhiều các tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập, cung cấp kết quả xếp hạng tín nhiệm cho thị trường. Kết quả xếp hạng của các tổ chức khác là một nguồn thông tin cho các ngân hàng thương mại khi thực hiện xếp hạng, đồng thời có thể dùng làm cơ sở để so sánh kết quả xếp hạng với ngân hàng.

2.5.3.2.Nguyên nhân chủ quan.

a. Nhận thức về XHTN chưa cao.

Đây là lần đầu tiên BIDV xây dựng, ban hành và áp dụng hệ thống XHTN khách hàng trong nội bộ ngân hàng. Hệ thống xếp hạng ban hành vào ngày 31/12/2003, cho đến nay môi trường kinh doanh cũng đã có nhiều thay đổi, tư duy quản lý rủi ro cũng đã khác trước chính vì vậy phương pháp xếp hạng tín nhiệm khách hàng của BIDV chưa đầy đủ và còn nhiều hạn chế, cần phải tiếp tục hoàn thiện, bổ sung trong thời gian tới.

Mặt khác khi ban hành hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng, ban lãnh đạo của BIDV chưa đánh giá đúng mức lợi ích của hệ thống XHTN trong hoạt động tín dụng đặc biệt là trong phòng ngừa và quản lý rủi ro tín dụng chính vì vậy nội dung chủ yếu của quyết định này là phân loại khách hàng để từ đó thực hiện chính sách khách hàng, biện pháp đối xử với từng khách hàng và nhóm khách hàng cho phù hợp như chính sách lãi suất, chính sách đảm bảo tiền vay, chính sách dịch vụ, ... để nâng cao hiệu quả cũng như đảm bảo an toàn cho hoạt động của BIDV.

b. Trình độ cán bộ tín dụng chưa đồng đều.

Việc XHTN khách hàng do cán bộ tín dụng thực hiện, ngoài các chỉ tiêu tài chính còn có các chỉ tiêu phi tài chính là những chỉ tiêu phụ thuộc rất lớn vào khả năng đánh giá, thu thập thông tin của người xếp hạng. Năng lực, trình độ, kinh nghiệm của người xếp hạng sẽ quyết định chất lượng xếp hạng.

Hiện nay đội ngũ cán bộ tín dụng tại BIDV không đồng đều, nhiều cán bộ tín dụng còn mới, chưa có đủ kinh nghiệm mặc dù đều được đào tạo bài bản tại các trường đại học. Tuy nhiên do chế độ đã ngộ chưa bằng các tổ chức tín dụng khác cho nên rất nhiều cán bộ có kinh nghiệm đã rời bỏ BIDV.

c. Ngân hàng chưa có cơ sở dữ liệu riêng.

Xếp hạng khách hàng đòi hỏi phải xử dụng thông tin nhiều thời điểm, nếu không có cơ sở dữ liệu để lưu trữ thông tin khách hàng thì khi đánh giá sẽ gặp nhiều khó khăn.

Hiện nay tại BIDV chưa có cơ sở dữ liệu riêng để phục vụ cho việc đánh giá, xếp hạng khách hàng chính vì vậy nguồn dữ liệu tại BIDV rất thiếu, chưa đáp ứng được yêu cầu cho việc đánh giá xếp hạng.

d. Kết quả xếp hạng chưa được ứng dụng trong quản lý rủi ro tín dụng.

Hệ thống XHTN khách hàng có ích lợi rất lớn trong công tác quản lý và phòng ngừa rủi ro tín dụng, tuy nhiên sau khi ban hành hệ thống xếp hạng vẫn chưa được thực thi một cách triệt để. Nhiều chi nhánh chậm triển khai vì khi triển khai và áp dụng ngay trong hoạt động tín dụng sẽ có rất nhiều khách hàng xếp hạng tín nhiệm thấp. Theo quy định của BIDV những khách hàng xếp hạng tín nhiệm thấp rủi ro tín dụng cao và như vậy ngân hàng phải ngừng cho vay và thu nợ.

e. Nhiều trường hợp xếp hạng chỉ mang tính hình thức.

Tại một số chi nhánh, trong một số trường hợp việc áp dụng vẫn chưa được thực thi nghiêm túc. Khi muốn cho vay hoặc muốn che đậy tình trạng thực tế của khách hàng vay vốn, các chi nhánh đã cố tình xếp hạng không chính xác, tìm mọi cách để nâng điểm khách hàng cho đạt yêu cầu xếp hạng tín nhiệm ở một mức nào đó. Thông thường để tăng điểm xếp hạng tín nhiệm cho khách hàng, người xếp hạng sẽ tập trung vào các chỉ tiêu tính điểm phi tài chính vì đây là các chỉ tiêu chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố chủ quan, nhận định của người đánh giá.

Kết luận Chương II

Trong Chương II luận văn đã giới thiệu tổng thể quá trình hình thành và phát triển, tình hình tài sản, kết quả hoạt động kinh doanh đặc biệt là tình hình hoạt động tín dụng của BIDV. BIDV là một trong bốn ngân hàng thương mại quốc doanh lớn nhất nước, có tổng tài sản, nguồn vốn chủ sở hữu, doanh thu rất lớn nhưng lợi nhuận lại không tương xứng. Nếu so sánh với một số ngân hàng thương mại cổ phần như Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB), Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn,... thì tỷ suất lợi nhuận đạt được thấp hơn nhiều.

Chất lượng tín dụng tại BIDV có những tiến triển tốt, điều này thể hiện qua các chỉ tiêu nợ xấu và nợ quá hạn năm 2006 đã giảm nhiều so với năm 2005, đây là kết quả của những nỗ lực của BIDV trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế nợ xấu, chuẩn bị cho việc cổ phần hoá.

Tại Chương II trước khi giới thiệu thực tế phương pháp xếp hạng tín nhiệm hiện hành mà BIDV đang áp dụng theo quyết định số 5645/QĐ-TĐ2 ngày 31/12/2003 của Tổng Giám đốc BIDV, luận văn đã trình bày về tình hình xếp hạng tín nhiệm tại Việt Nam, so sánh với hệ thống xếp hạng tín nhiệm của BIDV với một số tổ chức khác từ đó đưa ra những mặt còn hạn chế của hệ thống xếp hạng, nguyên nhân những hạn chế. Hệ thống xếp hạng BIDV đang áp dụng mặc dù đã thể hiện được tác dụng rất to lớn trong quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện chính sách khách hàng của BIDV tuy nhiên còn nhiều hạn chế cả về các chỉ tiêu trong hệ thống xếp hạng cũng như việc quản lý, thực thi hệ thống xếp hạng.

Hạn chế lớn nhất của hệ thống XHTN là nhiều chỉ tiêu tính điểm không phù hợp, cùng với sự nhận thức và thực thi chưa cao làm cho kết quả XHTN chưa phản ánh đúng thực chất tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng.

Từ những hạn chế, nguyên nhân của những hạn chế luận văn sẽ đưa ra những kiến nghị để hoàn thiện hệ thống XHTN, xây dựng một hệ thống XHTN hoàn chỉnh tại Chương III.



CHƯƠNG III

KIẾN NGHỊ HOÀN THIỆN PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP TẠI BIDV

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA BIDV TRONG THỜI GIAN TỚI.

3.1.1. Các định hướng cơ bản.

3.1.1.1. Định hướng về tín dụng.

*** Định hướng.**

- Xây dựng nền khách hàng vững chắc;
- Thị trường mới cho ngân hàng là khối khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ;

- Tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm cho vay trung và dài hạn;
- Phát triển tín dụng tiêu dùng, tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ;
- Nâng cao chất lượng tín dụng, giảm tỷ lệ nợ xấu xuống mức thông lệ.
- Thực hiện phân loại nợ xấu và phân đấu trích đủ dự phòng rủi ro.

*** Dự kiến mục tiêu hoạt động tín dụng giai đoạn 2007 đến 2010.**

- Tăng trưởng tín dụng bình quân : 17%
- Tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn trong năm 2007 tương ứng <7% và <5%; phấn đấu đến năm 2010, nợ xấu <5%.
- Tỷ trọng tín dụng trung dài hạn năm 2007 \leq 43% (dài hạn <30%); năm 2010 \leq 40% (dài hạn <30%).
- Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo : năm 2007 \geq 67%; năm 2010 \geq 80%.
- Cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ : năm 2007 \geq 32%; năm 2010 \geq 0%.

3.1.1.2. Định hướng về nguồn vốn.

- Đáp ứng đủ vốn cho nhu cầu tín dụng và đầu tư;
- Đẩy mạnh kinh doanh vốn thu lợi nhuận;
- Đảm bảo an toàn vốn (tính thanh khoản và chênh lệch kỳ hạn thực tế);
- Tăng cường huy động vốn dài hạn.

3.1.1.3. Định hướng về dịch vụ.

- Phát triển dịch vụ để tăng tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng thu;
- Gắn tăng trưởng tín dụng dịch vụ với công nghệ hiện đại;
- Phát triển dịch vụ đi kèm với mở rộng và nâng cao năng lực mạng lưới điểm giao dịch;
- Phát triển dịch vụ mới qua kênh phân phối ngân hàng điện tử (internet/phone/sms banking): quản lý vốn, dịch vụ cho khách hàng V.I.P.

3.1.2. Các chỉ tiêu cơ bản đến năm 2010.

- Tổng tài sản : Ước đạt 270.000 -300.000 tỷ VND (15 – 17 tỷ USD);
- Tốc độ tăng trưởng : Tổng tài sản, nguồn vốn 18-20%/năm; tín dụng 17%/năm; đầu tư > 31%/năm;
- Năng lực tài chính : Đạt thông lệ quốc tế Basel II (CAR : 10-12%);
- Khả năng sinh lời : ROA \geq 1%; ROE \geq 12%-15% (theo thông lệ quốc tế);
- Nợ xấu < 5%;
- Tỷ trọng thu dịch vụ ròng/lợi nhuận trước thuế \geq 35%;
- Cơ cấu dư nợ/tài sản có \geq 60%; Nợ trung dài hạn/tổng dư nợ \geq 40%;
- Cơ cấu đầu tư /tài sản có \geq 20-22%;
- Cơ cấu khách hàng : Khách hàng ngoài quốc doanh chiếm \geq 70-80%.

3.1.3. Xây dựng hệ thống xếp hạng tín nhiệm.

BIDV dự kiến sẽ xây dựng và áp dụng hệ thống XHTN, hệ thống XHTN này cũng phải được tập trung đánh giá vào ba lĩnh vực : Đánh giá môi trường ngành, đánh giá tình hình tài chính, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh, đánh giá khả năng quản lý của lãnh đạo doanh nghiệp.

Mục đích của xây dựng hệ thống xếp hạng tín nhiệm theo chuẩn mực quốc tế để thực hiện quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện chính sách khách hàng, thực hiện phân loại nợ và trích dự phòng rủi ro theo Điều 7 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Ngân hàng Nhà nước, điều này sẽ phản ánh thực chất hơn chất lượng tín dụng, trích dự phòng rủi ro và phản ánh kết quả kinh doanh của ngân hàng chính xác hơn.

3.2. CÁC KIẾN NGHỊ ĐỂ HOÀN THIỆN PHƯƠNG PHÁP XHTN.

3.2.1 Đối với nhà nước.

3.2.1.1. Xây dựng tổ chức xếp hạng tín nhiệm độc lập.

Từ kinh nghiệm của các nước có nền kinh tế thị trường cho thấy các quốc gia thường xây dựng một tổ chức định mức tín nhiệm độc lập, không do nhà nước quản lý, thuộc sở hữu của các cổ đông để XHTN của các tổ chức. Việc hình thành một tổ chức như thế này có vai trò rất to lớn trong việc minh bạch hoá thông tin nền kinh tế.

Khu vực Đông Nam Á cũng được biết đến như khu vực tham gia khá sớm vào lĩnh vực này. Từ năm 1982, Philippines đã thành lập trung tâm đánh giá tín nhiệm của mình. Tiếp đó là năm 1991 là Malaysia, 1993 là Thái Lan và năm 1995 là Indonesia.

Học tập kinh nghiệm của các nước có nền kinh tế thị trường, Việt Nam cũng cần phải xây dựng tổ chức XHTN độc lập, có uy tín để thực hiện đánh giá tín nhiệm các doanh nghiệp. Tổ chức XHTN độc lập này hoạt động theo mô hình là một doanh nghiệp cổ phần, không một tổ chức hay cá nhân nào có thể chi phối, điều này sẽ làm cho kết quả XHTN trở lên khách quan hơn, từ đó sẽ tạo được niềm tin với người sử dụng.

3.2.1.2. Tạo môi trường cho hoạt động kinh doanh tín nhiệm phát triển.

Ngày nay vấn đề tìm hiểu và thẩm định khách hàng đã trở thành một nhu cầu không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường, khi mà ngày càng có nhiều cơ hội hợp tác kinh doanh được mở ra và đi liền đó là nhu cầu cần phải thẩm định các cơ hội làm ăn. Mặt khác hội nhập kinh tế đòi hỏi phải có sự minh bạch hoá cao về thông tin doanh nghiệp chẳng hạn như về tài chính, năng lực điều hành, công nghệ áp dụng ...

Hồng Kông có khoảng 300.000 doanh nghiệp, nhưng có tới 40 công ty thông tin tín nhiệm. Việt nam có gần 145.000 doanh nghiệp và khoảng 2,3 triệu thực thể kinh doanh khác, nhưng cho đến nay Việt Nam chỉ mới có 2 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thông tin tín nhiệm.

Chính vì vậy trong thời gian tới cần phải ban hành các văn bản quy phạm pháp luật, tạo cơ chế, môi trường cho hoạt động kinh doanh tín nhiệm phát triển là vô cùng cần thiết.

3.2.1.3. Nâng cao chất lượng thông tin tín nhiệm của CIC.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có lợi thế là được các ngân hàng thương mại cung cấp các tài liệu, hồ sơ tài chính, pháp lý khách hàng vay vốn, tình hình dư nợ và

mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng cho nên có điều kiện để đánh giá tín nhiệm khách hàng chính xác hơn.

Hiện nay trung tâm CIC của ngân hàng nhà nước thực hiện chức năng cung cấp thông tin tín nhiệm cho các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp và có thu phí, tuy nhiên nguồn thông tin mà CIC cung cấp chưa đầy đủ và mức độ chính xác chưa cao. Để nâng cao chất lượng thông tin mà CIC cung cấp cho các tổ chức, đòi hỏi CIC trong thời gian tới phải được cải tiến nhiều theo hướng :

- Cung cấp thông tin phải nhanh chóng;
- Nguồn thông tin phải cập nhật, chính xác;
- Ngoài các thông tin tài chính còn phải bao gồm các thông tin phi tài chính.

3.2.1.4. Xây dựng hệ thống dữ liệu để cung cấp thông tin doanh nghiệp nhanh chóng, đầy đủ, chính xác.

Để đánh giá được tín nhiệm khách hàng đòi hỏi phải có thông tin, thông tin càng tin cậy thì mức độ đánh giá càng chính xác. Chính vì vậy để đánh giá tín nhiệm đòi hỏi các doanh nghiệp phải có trách nhiệm cung cấp đầy đủ, chính xác những tài liệu, thông tin về tình hình tài chính và phi tài chính trong phạm vi của mình theo yêu cầu của tổ chức đánh giá. Ngoài ra phải tạo điều kiện cho cán bộ đánh giá trong quá trình kiểm tra, thẩm định lại thông tin một cách chính xác. Song các doanh nghiệp Việt Nam phần lớn đều có xu hướng che giấu sự thật về bản thân mình, khuếch trương những điểm tốt, mặt mạnh, che giấu những thông tin tài chính thực và những hạn chế của mình. Đây cũng là một khó khăn lớn trong việc đánh giá tín nhiệm ở Việt Nam của các công ty định mức tín nhiệm.

Trong nền kinh tế thị trường, thông tin đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh. Thông tin nhanh chóng, chính xác cung cấp cơ sở cho nhà quản trị đưa ra quyết định kịp thời, hiệu quả, đưa hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thu được nhiều kết quả.

Ở Việt Nam hệ thống cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp còn rất yếu và hạn chế. Rất khó có thể thu thập được thông tin về một doanh nghiệp nào đó về các khía cạnh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh, mức độ tín nhiệm với các tổ chức tín dụng ngoại trừ những doanh nghiệp đã được niêm yết tại Trung Tâm

Giao dịch Chứng khoán thì hồ sơ tài chính của những đơn vị này được công bố một cách công khai cho bên ngoài.

Để minh bạch hoá thông tin kinh tế, tạo nguồn thông tin cung cấp công khai cho các đối tượng có nhu cầu đòi hỏi nhà nước phải xây dựng một hệ thống cung cấp thông tin nhanh chóng, đầy đủ chính xác.

3.2.2. Đối với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

3.2.2.1. Các kiến nghị về quản trị điều hành

a. Nâng cao nhận thức về XHTN.

Như đã nêu ra tại phần nguyên nhân của những hạn chế, một trong những nguyên nhân làm cho hệ thống xếp hạng của BIDV còn nhiều hạn chế trong thực hiện quản lý rủi ro tín dụng là do nhận thức của BIDV chưa cao về hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng nội bộ.

Trong bất kỳ một hoạt động, để đạt kết quả tốt thì việc trước tiên là những người thực hiện phải có nhận thức rõ về vấn đề. BIDV cần phải nhận thức rõ hơn về ý nghĩa, vai trò, tác dụng của hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng. Để thực hiện điều này BIDV phải tăng cường bồi dưỡng, đạo tạo, cập nhật kiến thức cho các cán bộ có liên quan đến việc xếp loại.

b. Xây dựng hệ thống thông tin riêng của BIDV.

Cũng giống như các tổ chức khác, BIDV cũng gặp phải khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn thông tin để phục vụ cho việc xếp hạng khách hàng. Tuy nhiên BIDV có lợi thế là có một hệ thống các chi nhánh hoạt động khắp cả nước, phục vụ nhiều khách hàng điều này sẽ là một lợi thế cho BIDV thu thập thông tin và tạo một cơ sở dữ liệu của riêng BIDV.

Để có một cơ sở dữ liệu riêng, phục vụ cho việc xếp hạng BIDV phải thiết lập hệ thống thông tin trung tâm, các Chi nhánh phải có nghĩa vụ báo cáo định kỳ thông tin về các doanh nghiệp đang quan hệ tại chi nhánh về trung tâm lưu trữ. Khi cần thông tin, các chi nhánh sẽ đề nghị trung tâm cung cấp thông tin.

c. Tăng cường công tác giáo dục, đào tạo cán bộ.

Chất lượng cán bộ thực hiện xếp hạng sẽ quyết định chất lượng kết quả xếp hạng, chính vì vậy để cho kết quả xếp hạng phản ánh đúng thực chất tình hình doanh nghiệp, BIDV phải tăng cường công tác giáo dục đào tạo cán bộ :

- Giáo dục về đạo đức, ý trí vững vàng, không bị cám dỗ bởi vật chất, ý thức luôn tuân thủ pháp luật trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

- Đào tạo kiến thức kiến thức nghiệp vụ chuyên môn liên quan đến tín dụng ngân hàng như kế toán, tài chính doanh nghiệp, phân tích hoạt động kinh doanh, thẩm định dự án, ...

Việc tổ chức đào tạo có thể thực hiện bằng cử cán bộ đi học, mời chuyên gia, giảng viên về dạy, hoặc tự đào tạo trong nội bộ ngân hàng.

d. Đẩy mạnh thực thi XHTN trong hoạt động tín dụng.

Hệ thống xếp hạng tín nhiệm dù có hoàn thiện đến đâu cũng đều do con người thực hiện. Nếu kết quả xếp hạng tín nhiệm không được sử dụng để quản lý rủi ro tín dụng một cách triệt để và kiên quyết thì ý nghĩa và tác dụng của hệ thống xếp hạng tín nhiệm sẽ không được phát huy.

Để quản lý rủi ro tín dụng có hiệu quả, BIDV phải kiên quyết hơn trong việc áp dụng và thực thi hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng. Để thực hiện được điều này BIDV có thể thường xuyên kiểm tra việc áp dụng hệ thống xếp hạng tín nhiệm tại các chi nhánh trong hoạt động tín dụng, khi phát hiện ra những sai phạm phải kiên quyết xử lý.

e. Định kỳ hoặc đột xuất kiểm tra việc thực hiện XHTN.

Tác dụng của kiểm tra là nhằm ngăn ngừa những sai sót dù là vô tình hay cố ý có thể xảy ra, nhằm phát hiện những sai sót để chỉnh sửa cho hoàn thiện hơn. Nếu không có kiểm tra người thực hiện xếp hạng có thể dễ dàng xếp hạng theo ý chủ quan cá nhân, phản ánh không đúng tình hình thực tế khách hàng.

Trong thời gian qua cho thấy BIDV chỉ tập trung kiểm tra hồ sơ tín dụng mà không kiểm tra việc xếp hạng khách hàng trong khi đó kết quả xếp hạng lại quyết định việc cấp tín dụng và cơ chế tín dụng áp dụng cho khách hàng. Đây là một thiếu sót cần phải khắc phục.

3.2.2.2. Các kiến nghị để hoàn thiện phương pháp xếp hạng.

Từ những hạn chế của phương pháp xếp hạng hiện đang áp dụng tại BIDV, luận văn đưa ra các kiến nghị sau để hoàn thiện phương pháp xếp hạng.

a. Đưa thêm trọng số để tính điểm các chỉ tiêu.

Các thông tin khác nhau sẽ có vai trò khác nhau trong việc đánh giá mức độ tín nhiệm của doanh nghiệp chính vì vậy phải có trọng số trong hệ thống tính điểm các chỉ tiêu.

Qua các phương pháp xếp hạng của các tổ chức khác chúng ta thấy rằng đều có trọng số, ví dụ như Phương pháp xếp hạng của Ngân hàng Ngoại thương, của Ngân hàng Công thương Việt Nam, của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Để phản ánh đúng thực chất và tầm quan trọng của các chỉ tiêu, kiến nghị trọng số từng chỉ tiêu như sau :

- Tỷ số khả năng thanh toán, hiệu quả hoạt động và thu nhập tỷ trọng 8%;
- Chỉ tiêu đòn cân nợ tỷ trọng 10%;
- Trường hợp báo cáo tài chính đã được kiểm toán thì thông tin tài chính chiếm tỷ trọng 60%; phi tài chính chiếm tỷ trọng 40%.
- Trường hợp báo cáo tài chính chưa được kiểm toán thì thông tin tài chính chiếm tỷ trọng 50%; thông tin phi tài chính chiếm tỷ trọng 50%.

b. Thiết lập chương trình phần mềm để thực hiện xếp hạng.

Hiện nay tại BIDV việc xếp hạng khách hàng vẫn đang được tiến hành một cách thủ công, tức là người xếp hạng tự tính toán các chỉ tiêu theo quy định và cho điểm theo thang điểm. Việc tính toán và đối chiếu như vậy mất rất nhiều thời gian và dễ nhầm lẫn, chỉ phù hợp với hệ thống xếp hạng có ít chỉ tiêu, khi hệ thống xếp hạng có nhiều chỉ tiêu thì việc tính toán như vậy sẽ gặp nhiều khó khăn.

Để việc tính toán và xếp hạng được thực hiện nhanh chóng và chính xác, BIDV cần phải xây dựng hệ thống phần mềm điện toán. Người thực hiện xếp hạng chỉ cần vào chương trình, cập nhật các dữ liệu vào hệ thống là sẽ có được kết quả xếp hạng.

c. Bổ sung, thay thế các chỉ tiêu tài chính.

Thay thế các chỉ tiêu tài chính bằng nhóm các chỉ tiêu tài chính sau :

(1) Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (2 chỉ tiêu)

Khả năng thanh toán hiện hành

Khả năng thanh toán nhanh

(2) Nhóm các chỉ tiêu hoạt động (4 chỉ tiêu)

Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay các khoản phải thu

Hiệu quả sử dụng tài sản

(3) *Nhóm các chỉ tiêu cân nợ (2 chỉ tiêu).*

Tổng nợ phải trả/tổng tài sản;

Nợ dài hạn/Nguồn vốn chủ sở hữu;

(4) *Nhóm chỉ tiêu thu nhập (5 chỉ tiêu)*

Lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần;

Lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản

Lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu

Lợi nhuận trước lãi vay và thuế/Chi phí lãi vay.

d. Bổ sung, thay thế các chỉ tiêu phi tài chính.

Thay thế các chỉ tiêu phi tài chính bằng nhóm các chỉ tiêu phi tài chính sau :

(1) *Khả năng trả lãi từ lưu chuyển tiền tệ (dự kiến trong tương lai);*

(2) *Trình độ quản lý và môi trường nội bộ;*

(3) *Quan hệ với ngân hàng;*

(4) *Các nhân tố bên ngoài;*

(5) *Các đặc điểm hoạt động khác.*

e. Thay đổi số lượng và ký hiệu bậc xếp hạng.

Số bậc xếp hạng sẽ là 10 bậc và ký hiệu sẽ theo chuẩn mực quốc tế :

BẢNG 3.1

Số TT	Mức xếp hạng	Ý nghĩa
1	AAA	Đây là mức xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản vay của khách hàng được xếp hạng này là đặc biệt tốt.
2	AA	Khách hàng xếp hạng AA có khả năng trả nợ không kém nhiều so với khách hàng được xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản nợ của khách hàng được xếp hạng này rất tốt.
3	A	Khách hàng xếp hạng A có thể có nhiều khả năng chịu tác động tiêu cực của các yếu tố bên ngoài và các điều kiện kinh tế hơn các khách hàng được xếp hạng cao hơn. Tuy nhiên khả năng trả nợ vẫn được đánh giá tốt.

4	BBB	Khách hàng xếp hạng BBB có các chỉ số cho thấy khách hàng hoàn toàn có khả năng hoàn trả đầy đủ các khoản nợ. Tuy nhiên các điều kiện kinh tế bất lợi và sự thay đổi của yếu tố bên ngoài có nhiều khả năng hơn trong việc làm suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.
5	BB	Khách hàng xếp hạng BB ít có nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các nhóm từ B đến D. Tuy nhiên các khách hàng này đang phải đối mặt với nhiều rủi ro tiềm ẩn hoặc các ảnh hưởng tới các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế bất lợi, các ảnh hưởng này có khả năng dẫn đến sự suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.
6	B	Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên hiện thời khách hàng vẫn có khả năng trả nợ khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng.
7	CCC	Khách hàng xếp hạng CCC hiện thời đang bị suy giảm khả năng trả nợ, khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào độ thuận lợi của các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế. Trong trường hợp có yếu tố bất lợi xảy ra, khách hàng nhiều khả năng không trả được nợ.
8	CC	Khách hàng xếp hạng CC hiện thời đang bị suy giảm nhiều khả năng trả nợ.
9	C	Khách hàng xếp hạng C cho thấy khách hàng đã thực hiện các thủ tục xin phá sản hoặc có các động thái tương tự nhưng việc trả nợ của khách hàng vẫn đang được duy trì.
10	D	Khách hàng xếp hạng D cho thấy khách hàng đã mất khả năng trả nợ, các tổn thất đã xảy ra; không xếp hạng D cho khách hàng mà việc mất khả năng trả nợ mới chỉ dự kiến.

3.4. PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG SAU KHI ĐÃ ĐƯỢC ĐIỀU CHỈNH.

3.4.1. Bước 1, xác định ngành nghề kinh tế

Dựa vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính của khách hàng. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính là hoạt động đem lại từ 50% doanh thu trở lên trong tổng doanh thu hàng năm của khách hàng.

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

3.4.2. Bước 2, Xác định quy mô

Quy mô của khách hàng phụ thuộc vào ngành nghề kinh tế mà khách hàng đang hoạt động. Quy mô của khách hàng được xác định dựa trên việc chấm điểm các chỉ tiêu sau :

BẢNG 3.2

STT	Tiêu chí	Nội dung	Điểm
1	Vốn chủ sở hữu	Trên 50 tỷ đồng	35
		Trên 40 đến 50 tỷ đồng	30
		Trên 30 đến 40 tỷ đồng	25
		Trên 20 đến 30 tỷ đồng	20
		Trên 10 đến 20 tỷ đồng	10
		Đến 10 tỷ đồng	5
2	Doanh thu thuần	Trên 200 tỷ đồng	30
		Trên 100 đến 200 tỷ đồng	20
		Trên 50 đến 100 tỷ đồng	15
		Trên 20 đến 50 tỷ đồng	10
		Trên 10 đến 20 tỷ đồng	5
		Đến 10 tỷ đồng	2
3	Tổng tài sản	Trên 100 tỷ đồng	20
		Trên 50 đến 100 tỷ đồng	15
		Trên 30 đến 50 tỷ đồng	10
		Trên 20 đến 30 tỷ đồng	5
		Đến 20 tỷ đồng	2
4	Lao động	Trên 1.500 người	15
		Trên 1.000 đến 1.500 người	12
		Trên 500 đến 1.000	9
		Trên 100 đến 500	6
		Đến 100 người	3

Khách hàng có quy mô lớn có tổng điểm đạt trên 70 điểm;

Khách hàng có quy mô vừa có tổng điểm trên 30 điểm đến 70 điểm;

Khách hàng có quy mô nhỏ có tổng số điểm đạt từ 30 điểm trở xuống.

3.4.3. Bước 3, tính toán và chấm điểm các chỉ tiêu tài chính

* Điểm tối đa là 100 điểm;

* Cách cho điểm như sau :

a. Ngành thương mại dịch vụ.

BẢNG 3.3

Chỉ tiêu	Trọng số	Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16%															
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.3	1.7	1.2	1.0	<1	2.9	2.3	1.7	1.4	<1.4
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	8%	1.4	0.9	0.6	0.4	<0.4	1.7	1.1	0.7	0.6	<0.6	2.2	1.8	1.2	0.9	<0.9
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động	32%															
3/ Vòng quay hàng tồn kho	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5	7.0	6.5	6.0	5.5	<5.5
4/ Vòng quay các khoản phải thu	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5	7.0	6.5	6.0	5.5	<5.5
5/ Vòng quay vốn lưu động	8%	6.0	4.0	3.0	2.0	<2	6.0	4.0	3.0	2.0	<2.0	6.0	4.0	3.0	2.0	<2.0
6/ Hiệu suất sử dụng tài sản	8%	3.0	2.5	2.0	1.5	<1.5	3.5	3.0	2.5	2.0	<2.0	4.0	3.5	3.0	2.5	<2.5
Các chỉ tiêu về đòn cân nợ	20%															
7/ Nợ phải trả/tổng nguồn vốn (%)	10%	35.0	45.0	55.0	65	>65	30.0	40.0	50.0	60.0	>60	25.0	35.0	45.0	55.0	>55
8/ Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu (lần)	10%	1.0	1.2	1.5	1.7	>2.0	1.0	1.2	1.5	1.7	>2.0	0.8	1.0	1.2	1.4	>1.4
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)	32%															
9/ Tỷ suất LN trước thuế/trên DT thuần	8%	7.0	6.5	6.0	5.5	<5.5	7.5	7.0	6.5	6.0	<6.0	8.0	7.5	7.0	6.5	<6.5
10/ Tỷ suất LN trước thuế/trên tài sản	8%	6.5	6.0	5.5	5.0	<5	7.0	6.5	6.0	5.5	<5.5	7.5	7.0	6.5	6.0	<6.0
11/ Tỷ suất LN sau thuế/trên vốn CSH	8%	14.2	12.2	9.6	9.8	<9.8	13.7	12.0	10.8	9.8	<9.8	13.3	11.8	10.9	10.0	<10
12/ LN trước lãi vay và thuế/Lãi vay	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	5.5	5.0	4.5	4.0	<4.0	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5

b. Ngành xây dựng.**BẢNG 3.4**

Chỉ tiêu	Trọng số	Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16%															
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	1.9	1.0	0.8	0.5	<0.5	2.1	1.1	0.9	0.6	<0.6	2.3	1.7	1.0	0.9	<0.9
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	8%	0.9	0.7	0.4	0.1	<0.1	1.0	0.7	0.5	0.3	<0.3	1.2	1.0	0.8	0.4	<0.4
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động	32%															
3/ Vòng quay hàng tồn kho	8%	3.5	3.0	2.5	2.0	<2	4.0	3.5	3.0	2.5	<2.5	3.5	3.0	2.0	1.0	<1.0
4/ Vòng quay các khoản phải thu	8%	3.5	3.0	2.5	2.0	<2.0	4.0	3.5	3.0	2.5	<2.5	3.5	3.0	2.0	1.0	<1.0
5/ Vòng quay vốn lưu động	8%	2.0	1.5	1.0	0.8	<0.8	2.0	2.5	1.0	0.8	<0.8	2.0	1.5	1.0	0.8	<0.8
6/ Hiệu suất sử dụng tài sản	8%	2.5	2.3	2.0	1.7	<1.7	4.0	3.5	2.8	2.2	<2.2	5.0	4.2	3.5	2.5	<2.5
Các chỉ tiêu về đòn cân nợ	20%															
7/ Nợ phải trả/tổng nguồn vốn (%)	10%	45.0	50.0	60.0	70.0	>70	45.0	50.0	55.0	65.0	>65	40.0	45.0	50.0	55.0	>55
8/ Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu (lần)	10%	1.2	1.5	1.7	2.0	>2	1.1	1.3	1.5	1.8	>1.8	1.0	1.2	1.4	1.5	>1.5
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)	32%															
9/ Tỷ suất LN trước thuế/trên DT thuần	8%	5.5	5.0	4.0	3.0	<3.0	6.0	5.5	4.0	2.5	<2.5	6.5	6.0	5.0	4.0	<4.0
10/ Tỷ suất LN trước thuế/trên tài sản	8%	6.0	5.5	5.0	4.0	<4.0	6.5	6.0	5.5	5.0	<5.0	7.0	6.5	6.0	5.0	<5.0
11/ Tỷ suất LN sau thuế/trên vốn CSH	8%	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.0	11.5	11.0	10.5	<10.5
12/ LN trước lãi vay và thuế/Lãi vay	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	5.5	5.0	4.5	4.0	<4.0	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5

c. Ngành công nghiệp.**BẢNG 3.5**

Chỉ tiêu	Trọng số	Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16%															
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.0	1.4	1.0	0.5	<0.5	2.2	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.5	1.8	1.3	1.0	<1.0
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.4	0.2	<0.2	1.2	0.9	0.7	0.3	<0.3	1.3	1.0	0.8	0.6	<0.6
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động	32%															
3/ Vòng quay hàng tồn kho	8%	5.0	4.0	3.0	2.5	<2.5	6.0	5.0	4.0	3.0	<3.0	4.3	4.0	3.7	3.4	<3.4
4/ Vòng quay các khoản phải thu	8%	5.0	4.0	3.0	2.5	<2.5	6.0	5.0	4.0	3.0	<3.0	4.3	4.0	3.7	3.4	<3.4
5/ Vòng quay vốn lưu động	8%	4.0	3.0	2.0	1.5	<1.5	4.0	3.0	2.0	1.5	<1.5	4.0	3.0	2.0	1.5	<1.5
6/ Hiệu suất sử dụng tài sản	8%	2.3	2.0	1.7	1.5	<1.5	3.5	2.8	2.2	1.5	<1.5	4.2	3.5	2.5	1.5	<1.5
Các chỉ tiêu về đòn cân nợ	20%															
7/ Nợ phải trả/tổng nguồn vốn (%)	10%	45.0	50.0	60.0	70.0	>70	45.0	50.0	55.0	65.0	>65	40.0	45.0	50.0	55.0	>55
8/ Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu (lần)	10%	1.2	1.5	1.7	2.0	>2	1.1	1.3	1.5	1.8	>1.8	1.0	1.2	1.4	1.5	>1.5
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)	32%															
9/ Tỷ suất LN trước thuế/trên DT thuần	8%	5.5	5.0	4.0	3.0	<3.0	6.0	5.5	4.0	2.5	<2.5	6.5	6.0	5.0	4.0	<4.0
10/ Tỷ suất LN trước thuế/trên tài sản	8%	6.0	5.5	5.0	4.0	<4.0	6.5	6.0	5.5	5.0	<5.0	7.0	6.5	6.0	5.0	<5.0
11/ Tỷ suất LN sau thuế/trên vốn CSH	8%	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.0	11.5	11.0	10.5	<10.5
12/ LN trước lãi vay và thuế/Lãi vay	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	5.5	5.0	4.5	4.0	<4.0	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5

d.Ngành Nông lâm Ngư nghiệp.**BẢNG 3.6**

Chỉ tiêu	Trọng số	Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16%															
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.5	1.0	0.7	<0.7	2.3	1.6	1.2	0.9	<0.9	2.5	2.0	1.5	1.0	<1.0
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.6	0.2	<0.2	1.3	1.0	0.7	0.4	<0.4	1.5	1.2	1.0	0.7	<0.7
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động	32%															
3/ Vòng quay hàng tồn kho	8%	4.0	3.5	3.0	2.0	<2.0	4.5	4.0	3.5	3.0	<3.0	4.0	3.0	2.5	2.0	<2.0
4/ Vòng quay các khoản phải thu	8%	4.0	3.5	3.0	2.0	<2.0	4.5	4.0	3.5	3.0	<3.0	4.0	3.0	2.5	2.0	<2.0
5/ Vòng quay vốn lưu động	8%	3.0	2.0	1.5	1.0	<1.0	3.0	2.0	1.5	1.0	<1.0	3.0	2.0	1.5	1.0	<1.0
6/ Hiệu suất sử dụng tài sản	8%	3.5	2.9	2.3	1.7	<1.7	4.5	3.9	3.3	2.7	<2.7	5.5	4.9	4.3	3.7	<3.7
Các chỉ tiêu về đòn cân nợ	20%															
7/ Nợ phải trả/tổng nguồn vốn (%)	10%	45.0	50.0	60.0	70.0	>70	45.0	50.0	55.0	65.0	>65	40.0	45.0	50.0	55.0	>55
8/ Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu (lần)	10%	1.2	1.5	1.7	2.0	>2	1.1	1.3	1.5	1.8	>1.8	1.0	1.2	1.4	1.5	>1.5
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)	32%															
9/ Tỷ suất LN trước thuế/trên DT thuần	8%	3.0	2.5	2.0	1.5	<1.5	4.0	3.5	3.0	2.5	<2.5	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5
10/ Tỷ suất LN trước thuế/trên tài sản	8%	4.5	4.0	3.5	3.0	<3.0	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5
11/ Tỷ suất LN sau thuế/trên vốn CSH	8%	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.5	12.0	11.5	11.0	<11	12.0	11.5	11.0	10.5	<10.5
12/ LN trước lãi vay và thuế/Lãi vay	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	5.5	5.0	4.5	4.0	<4.0	6.0	5.5	5.0	4.5	<4.5

*** Cách tính các chỉ tiêu :**

I. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán :

1. Khả năng thanh toán hiện hành

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{TS lưu động} + \text{Đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Hệ số này nhỏ hơn 1 thì công ty rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

2. Khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TS lưu động} + \text{Đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết việc huy động các tài sản có khả năng chuyển đổi ngay thành tiền để thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà chủ nợ yêu cầu. Hệ số này càng nhỏ càng gặp nhiều khó khăn trong thanh toán công nợ.

II. Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động :

3. Vòng quay vốn lưu động

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{(\text{TS Lưu động} + \text{Đầu tư ngắn hạn}) \text{ bình quân}}$$

Cho biết cứ bình quân sử dụng một đồng vốn lưu động trong kỳ sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hệ số này càng lớn hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

4. Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Cho biết số lần mà hàng tồn kho luân chuyển trong kỳ. Chỉ số càng cao càng được đánh giá tốt vì số tiền đầu tư cho hàng tồn kho thấp mà vẫn đạt hiệu quả cao tránh được tình trạng ứ đọng vốn.

5. Vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Có biết tốc độ chuyển các khoản phải thu ra tiền mặt. Vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh, vốn của doanh nghiệp không bị chiếm dụng và không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

6. Hiệu suất sử dụng tài sản.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, cho biết trung bình một đồng vốn đưa vào kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

III. Các chỉ tiêu về đòn cân nợ :

7. Tổng nợ phải trả / Tổng tài sản

$$\text{Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số này cho biết cứ sử dụng một đồng vốn kinh doanh thì có bao nhiêu đồng vốn vay. Hệ số này quá lớn rủi ro tài chính sẽ cao công ty dễ lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

8. Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu

$$\text{Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ sử dụng một đồng vốn chủ sở hữu thì tương ứng sẽ có bao nhiêu đồng nợ dài hạn. Hệ số này quá lớn thì rủi ro tài chính sẽ cao.

IV. Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời :

Để tính các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời, luận văn chọn lợi nhuận trước thuế để tính chỉ trừ chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu luận văn chọn lợi nhuận sau thuế vì đây chính là lợi nhuận thực tế mà chủ sở hữu nhận được. Các chỉ tiêu khác chọn lợi nhuận trước thuế vì lợi nhuận trước thuế mới phản ánh đúng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, các doanh nghiệp đều bình đẳng, tránh trường hợp bất hợp lý do doanh nghiệp được ưu đãi thuế.

9. Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần

$$\text{Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu}}$$

thuần

Doanh thu thuần

Cho biết cứ một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt.

10. Lợi nhuận trước thuế/Tài sản bình quân

$$\text{Lợi nhuận trước thuế/Tài sản bình quân} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ sử dụng bình quân một đồng tài sản thì sẽ tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt.

11. Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân cứ một đồng vốn chủ sở hữu đưa vào kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt.

12. Lợi nhuận trước lãi vay và thuế/Lãi vay

$$\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế/Lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Lãi vay}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn như thế nào, đưa lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có bù đắp lãi vay phải trả hay không, và mức độ sẵn sàng trả lãi của công ty ra sao. Hệ số lớn hơn 1 phản ánh doanh nghiệp có khả năng thanh toán lãi vay, hoạt động kinh doanh có lãi, sử dụng vốn vay hiệu quả và ngược lại.

3.4.4. Bước 4, tính toán và chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính.

- Điểm tối đa là 100 điểm;
- Gồm các chỉ tiêu thuộc 5 nhóm sau :

BẢNG 3.7

STT	Điểm số	Chỉ tiêu	Thang điểm	Giá trị chuẩn
Nhóm I	Tối đa 10 điểm	Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ		
1	7%	Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn : (Thu nhập sau thuế	100	> 2 lần
			80	Từ 1,5 lần đến 2 lần
			60	Từ 1 lần đến dưới 1,5 lần

		thuế+khấu hao dự kiến trong năm)/Vốn vay TDH phải trả trong năm	40	Từ 0,5 lần đến dưới 1 lần
			20	Nhỏ hơn 0,5 lần
2	3%	Nguồn trả nợ theo đánh giá của cán bộ tín dụng	100	Đáng tin cậy
			40	Không ổn định
			20	Không chắc chắn
Nhóm II	Tối đa 30 điểm	Trình độ quản lý		
1	5%	Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp	100	Tốt, chưa có tiền án tiền sự
			60	Đã từng có nghi vấn
			40	Đã từng có tiền án tiền sự
			20	Đang bị nghi vấn, bị truy tố
2	7%	Kinh nghiệm chuyên môn của người trực tiếp quản lý doanh nghiệp	100	Từ 10 năm trở lên
			80	Từ 7 năm đến dưới 10 năm
			60	Từ 5 năm đến dưới 7 năm
			40	Từ 2 năm đến dưới 5 năm
		20	Dưới 2 năm	
3	7%	Trình độ học vấn của người quản lý	100	Trên đại học
			60	Đại học
			20	Dưới đại học hoặc không có tin
4	6%	Năng lực điều hành của người trực tiếp lãnh đạo doanh nghiệp	100	Rất tốt
			80	Tương đối tốt
			60	Khá
			40	Trung bình
		20	Kém	
5	5%	Cơ cấu tổ chức và môi trường kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp	100	Tốt
			80	Tương đối tốt
			60	Khá
			40	Trung bình
		20	Kém	
Nhóm III	Tối đa 30 điểm	Quan hệ với ngân hàng		
1	4%	Lịch sử trả nợ của khách hàng trong 12 tháng qua	100	Luôn trả nợ đúng hạn
			20	Đã từng có nợ quá hạn, cơ cấu lại
2	4%	Số lần cơ cấu lại thời gian trả nợ trong 12 tháng qua	100	<= 1 lần
			80	Từ 2 đến 3 lần
			60	Từ 4 đến 6 lần
			40	Từ 7 đến 9 lần
			20	Hơn 9 lần
3	3%	Số lần các cam kết ngoại bảng mất khả năng thanh toán	100	Chưa từng có
			20	Đã từng có trong 24 tháng qua
4	3%	Tình hình cung cấp thông tin theo yêu cầu của BIDV	100	Luôn đầy đủ và chính xác
			60	Ở mức trung bình
			20	Không đầy đủ và đúng hạn

5	4%	Mức độ sử dụng các dịch vụ của BIDV	100	Chỉ sử dụng tại BIDV
			80	Tại BIDV lớn hơn các NH khác
			60	Tại BIDV bằng các NH khác
			40	Tại BIDV nhỏ hơn các NH khác
			20	Ít sử dụng tại BIDV
6	4%	Tỷ trọng thanh toán doanh thu qua BIDV	100	100% doanh thu
			80	Từ 70% đến dưới 100%
			60	Từ 50% đến dưới 70%
			40	Từ 30% đến dưới 50%
			20	Nhỏ hơn 30%
7	3%	Thời gian quan hệ với BIDV	100	Hơn 10 năm
			80	Từ 7 năm đến 10 năm
			60	Từ 3 năm đến dưới 7 năm
			40	Từ 1 năm đến dưới 3 năm
			20	Dưới 1 năm
8	3%	Tình trạng nợ quá hạn tại các ngân hàng khác	100	Chưa từng có trong 24 tháng qua
			60	Đã từng có trong 24 tháng qua
			20	Đang có nợ quá hạn
9	2%	Định hướng quan hệ với khách hàng trong thời gian tới	100	Phát triển
			60	Duy trì
			40	Thoái lui
			20	Chấm dứt
Nhóm IV	Tối đa 20 điểm	Các nhân tố bên ngoài		
1	4%	Triển vọng ngành	100	Trong giai đoạn phát triển cao
			80	Tương đối phát triển
			60	Ổn định
			40	Có dấu hiệu suy thoái
			20	Đang suy thoái
2	4%	Khả năng sản phẩm của doanh nghiệp bị thay thế bởi các sản phẩm thay thế	100	Rất khó
			80	Tương đối khó
			60	Bình thường
			40	Tương đối dễ
			20	Rất dễ
3	4%	Tính ổn định của nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào	100	Rất ổn định
			60	Tương đối ổn định
			20	Không ổn định
4	4%	Chính sách bảo hộ của chính phủ	100	Có chính sách bảo hộ
			80	Hiệu quả bảo hộ thấp
			60	Không có chính sách bảo hộ
			20	Hạn chế phát triển
5	4%	Mức độ phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên	100	Rất ít phụ thuộc
			80	Phụ thuộc không đáng kể
			40	Phụ thuộc nhiều
			20	Phụ thuộc hoàn toàn
Nhóm V	Tối đa 10	Các đặc điểm khác		

	điểm			
1	1%	Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp	100	Dễ tìm các nhà cung cấp
			60	Bình thường
			20	Phụ thuộc vào số ít nhà cung cấp
2	1%	Sự phụ thuộc vào người tiêu dùng	100	Nhu cầu lớn
			60	Bình thường
			20	Nhu cầu ít
3	1%	Số năm hoạt động của doanh nghiệp	100	Hơn 10 năm
			60	Từ 3 năm đến 10 năm
			20	Dưới 3 năm
4	2%	Tốc độ tăng trưởng doanh thu	100	Hơn 20%
			60	Từ 5% đến 20%
			20	Dưới 5%
5	2%	Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	100	Hơn 20%
			60	Từ 5% đến 20%
			20	Dưới 5%
6	1%	Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp	100	Toàn quốc, có xuất khẩu
			80	Toàn quốc không có xuất khẩu
			60	Trong phạm vi miền
			40	Trong phạm vi tỉnh
			20	Phạm vi nhỏ hơn tỉnh
7	1%	Thời gian hoạt động của doanh nghiệp	100	Hơn 10 năm
			80	Từ 7 năm đến 10 năm
			60	Từ 3 năm đến dưới 7 năm
			40	Từ 1 năm đến dưới 3 năm
			20	Dưới 1 năm
8	1%	Triển vọng phát triển của doanh nghiệp	100	Phát triển nhanh
			60	Phát triển ở mức trung bình
			40	Có dấu hiệu suy thoái
			20	Đang suy thoái

3.4.5. Bước 5, Tính tổng điểm.

Tổng điểm =	Điểm các chỉ tiêu tài chính (x) trọng số phần tài chính
	(+)
	Điểm các chỉ tiêu phi tài chính (x) 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.

BẢNG 3.8

Các chỉ tiêu	Báo cáo tài chính được kiểm toán	Báo cáo tài chính không được kiểm toán
Các chỉ tiêu tài chính	60%	50%
Các chỉ tiêu phi tài chính	40%	50%

3.4.6. Bước 6, xác định kết quả xếp hạng tín nhiệm.

Dựa trên điểm đạt được, khách hàng được xếp vào một trong 10 nhóm theo thang điểm sau :

BẢNG 3.9

Số TT	Điểm	Xếp loại
1	95-100	AAA
2	90-94	AA
3	85-89	A
4	75-84	BBB
5	70-74	BB
6	65-69	B
7	60-64	CCC
8	55-59	CC
9	35-54	C
10	Ít hơn 35	D

3.5. VÍ DỤ MINH HOẠ XHTN MỘT DOANH NGHIỆP.

Xếp hạng bằng phương pháp XHTN đã được điều chỉnh : **PHỤ LỤC 02**

Kết luận Chương III

Từ những hạn chế, nguyên nhân những hạn chế của phương pháp XHTN được nêu ra ở Chương II, tại Chương III luận văn đã kiến nghị các giải pháp để hoàn thiện.

Kiến nghị trước tiên để hoàn thiện phương pháp XHTN là đối với nhà nước, đây là các kiến nghị mà sự thay đổi có thể ảnh hưởng đến toàn hệ thống ngân hàng thương mại. Nhà nước cần phải xây dựng tổ chức XHTN độc lập để cung cấp các sản

phẩm là báo cáo tín nhiệm ra thị trường, tạo cơ sở và môi trường cho hoạt động tín nhiệm phát triển, nâng cao chất lượng cung cấp thông tin của CIC.

Đối với BIDV, các kiến nghị không chỉ tập trung vào phương pháp XHTN như đưa trọng số vào chỉ tiêu tính điểm xếp hạng, xây dựng hệ thống thông tin riêng của BIDV để phục vụ cho XHTN, thay đổi số lượng các hạng và ký hiệu xếp hạng, thay đổi một số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính, luận văn còn kiến nghị các vấn đề liên quan đến công tác quản trị điều hành như nâng cao nhận thức về XHTN, thiết lập chương trình điện toán để thực hiện việc xếp hạng, tăng cường công tác giáo dục đào tạo cán bộ, định kỳ hoặc đột xuất kiểm tra việc thực hiện XHTN.

Từ những kiến nghị trên, luận văn đã kiến nghị phương pháp xếp hạng tín nhiệm mới nhằm hoàn thiện cho phương pháp XHTN mà BIDV hiện nay đang áp dụng. Phương pháp XHTN mới bao gồm 12 chỉ tiêu tài chính tập trung vào khả năng thanh toán, hiệu quả hoạt động, đòn cân nợ, khả năng sinh lời và 29 chỉ tiêu phi tài chính tập trung vào khả năng trả lãi từ lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý và môi trường nội bộ, quan hệ với ngân hàng, đặc điểm hoạt động và các mối quan hệ khác. Mỗi chỉ tiêu tài chính và phi tài chính đều có trọng số để đánh giá tầm quan trọng của các chỉ tiêu.

Luận văn cũng đã đưa ra một ví dụ để minh họa cách thức tính toán và cho điểm của các chỉ tiêu.



KẾT LUẬN

Với mục tiêu hoàn thiện phương pháp xếp hạng hiện hành mà theo đánh giá của luận văn đang còn nhiều hạn chế, làm cho kết quả XHTN phải phản ánh thực chất hơn tình hình hoạt động, khả năng tài chính, mức độ rủi ro khi cho vay, để từ đó nâng cao hơn nữa công tác quản trị rủi ro tín dụng, thực hiện chính sách khách hàng của BIDV, đề tài ***“hoàn thiện phương pháp xếp hạng tín nhiệm khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam”*** đã giải quyết được các vấn đề sau :

- Hệ thống hoá rủi ro tín dụng, các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng, từ đó cho rằng việc XHTN khách hàng là cần thiết trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về XHTN doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, nguyên tắc và các chỉ tiêu thường dùng để xếp hạng, kinh nghiệm xếp hạng trên thế giới từ đó đưa ra bài học cho Việt Nam.

- Phân tích đánh giá thực trạng hệ thống XHTN tại BIDV, nghiên cứu hệ thống XHTN của các tổ chức khác như CIC, Vietcombank ... kết hợp với kinh nghiệm xếp hạng của các tổ chức lớn, có uy tín và của các nước trên thế giới để từ đó đưa ra các kiến nghị hoàn thiện hệ thống xếp hạng.

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

- Từ những kiến nghị để hoàn thiện hệ thống XHTN, luận văn đã xây dựng một hệ thống XHTN mới thay thế cho hệ thống xếp hạng tín nhiệm hiện hành. Hệ thống XHTN mà luận văn kiến nghị sẽ đầy đủ hơn, đánh giá trên nhiều khía cạnh có ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, nhất là các chỉ tiêu phi tài chính luận văn đưa ra đến 29 chỉ tiêu thay thế cho 12 chỉ tiêu. Khi XHTN theo phương pháp xếp hạng tín nhiệm mới chắc chắn kết quả xếp hạng sẽ phản ánh chính xác hơn tình hình hoạt động của khách hàng.

XHTN là đánh giá mức độ rủi ro của người vay, khả năng trả nợ trong tương lai của người đi vay. Một hệ thống xếp hạng tín nhiệm đầy đủ phải bao quát hết được các

nội dung về tình hình tài chính, tình hình kinh doanh và ngành nghề mà doanh nghiệp đang kinh doanh, hệ thống xếp hạng phải đúc kết được tinh hoa trên thế giới nhưng đồng thời vẫn phải phù hợp với điều kiện kinh tế, môi trường kinh doanh của Việt Nam.

Trong khuôn khổ của đề tài, luận văn còn hạn chế là chưa nghiên cứu để xây dựng chương trình điện toán để thực hiện xếp hạng tự động khi người thực hiện xếp hạng chỉ cần nhập dữ liệu vào chương trình, các trường hợp đối với xếp hạng những doanh nghiệp mới chưa có quan hệ tín dụng, những doanh nghiệp mới thành lập Để cho phương pháp XHTN hoàn thiện hơn, trong quá trình thực hiện cần phải tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện những vấn đề chưa hoàn thiện.



PHỤ LỤC SỐ 01
VÍ DỤ MINH HOẠ

XẾP HẠNG TÍN NHIỆM MỘT KHÁCH HÀNG CỦA BIDV

Theo hệ thống xếp hạng Ban hành theo QĐ số 5645/QĐ-TĐ2 ngày 31/12/2003

của Tổng giám đốc BIDV

***Doanh nghiệp được xếp hạng : Công ty Liên doanh Hữu hạn Khách sạn Chains Caravelle;**

***Trụ sở : 19-23 Công trường Lam Sơn, Quận 1.**

*** Dữ liệu tài chính (nguồn từ báo cáo tài chính năm 2004 và 2005) :**

+BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN

Đơn vị tính : USD

	Khoản mục	2004	2005
	TÀI SẢN		
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	5,799,152	5,435,914
I	Tiền	4,106,840	4,141,896
II	Các khoản phải thu	1,193,030	925,018
1	Phải thu của khách hàng	693,834	792,439
2	Trả trước cho người bán		15,988
3	Phải thu nội bộ		
4	Các khoản phải thu khác	534,080	161,110
5	Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-34,884	-44,519
III	Hàng tồn kho	275,070	263,401
1	Hàng tồn kho	275,070	263,401
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		
IV	Tài sản ngắn hạn khác	224,212	105,599
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	65,514	27,534
2	Tài sản ngắn hạn khác	158,698	78,065
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	44,818,310	45,109,517
I	Tài sản cố định	44,818,310	44,632,774
1	Tài sản cố định hữu hình	42,870,347	40,559,071
	Nguyên giá	57,877,828	58,055,029
	Giá trị hao mòn lũy kế	-15,007,481	-17,495,958
2	Tài sản cố định vô hình	1,904,584	4,073,703
	Nguyên giá	2,352,392	4,610,235
	Giá trị hao mòn lũy kế	447,808	-536,532

3	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	43,379	
II	Tài sản dài hạn khác		476,743
1	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		476,743
	TỔNG TÀI SẢN	50,617,462	50,545,431
	NGUỒN VỐN		
A	NỢ PHẢI TRẢ	43,537,892	33,935,194
I	Nợ ngắn hạn	39,407,176	5,812,266
1	Vay và nợ ngắn hạn	33,400,001	2,970,000
2	Phải trả cho người bán	321,472	312,945
3	Người mua trả tiền trước		76,368
4	Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	667,294	483,525
5	Phải trả công nhân viên	17,096	15,758
6	Chi phí phải trả	4,163,204	738,316
7	Phải trả nội bộ	214,557	1,028,688
8	Các khoản phải trả phải nộp khác	623,552	186,666
II	Nợ dài hạn	4,130,716	28,122,928
1	Phải trả dài hạn nội bộ	2,899,618	703,659
2	Phải trả dài hạn khác	1,231,098	709,269
3	Vay và nợ dài hạn		26,710,000
B	VỐN CHỦ SỞ HỮU	7,079,570	16,610,237
I	Vốn chủ sở hữu	7,079,570	16,610,237
1	Vốn pháp định đã góp	18,567,734	23,175,577
2	Lỗi lũy kế	-11,488,164	-6,565,340
	TỔNG NGUỒN VỐN	50,617,462	50,545,431

†BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	17,811,512	22,233,755
2	Các khoản giảm trừ	743,987	934,888
3	Doanh thu thuần	17,067,525	21,298,867
4	Giá vốn hàng bán	6,862,593	7,770,560
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ	10,204,932	13,528,307
6	Doanh thu hoạt động tài chính	52,615	78,886
7	Chi phí tài chính	1,696,533	1,868,770
	Chi phí lãi vay	1,212,245	1,690,911
8	Chi phí bán hàng	872,149	1,072,044
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	5,533,859	6,219,175
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2,155,006	4,447,204
11	Thu nhập khác	156,581	135,959
12	Chi phí khác	1,339	137,082
13	Lỗ/Lời khác	155,182	-1,123
14	Lợi nhuận kế toán trước thuế	2,310,188	4,446,081
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-1,339	476,743
16	Lợi nhuận sau thuế	2,310,188	4,922,824

*** Điểm số và kết quả xếp hạng của BIDV**

Quy mô doanh nghiệp :	Doanh nghiệp lớn	
I. Điểm cho các chỉ tiêu tài chính	Chỉ tiêu	Điểm
*Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	0.94	2
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0.87	3
*Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
3/ Vòng quay hàng tồn kho	28.86	5
4/ Vòng quay các khoản phải thu	20.11	5
5/ Vòng quay vốn lưu động	3.92	3
6/ Hiệu quả sử dụng tài sản	0.42	1
*Các chỉ tiêu về khả năng tự tài trợ		
7/ Hệ số tự tài trợ (%)	32.86	1
*Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi		
8/ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (%)	23.11	5
9/ Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (%)	9.74	5
10/ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (%)	29.64	5
11/ Tốc độ tăng trưởng doanh thu / năm trước	24.79	5
11/ Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận / năm trước	113.09	5
II. Điểm cho các chỉ tiêu phi tài chính		
*Uy tín trong quan hệ tín dụng		
1/ Nợ quá hạn (có hay không cá phát sinh NQH trong kỳ)	0	5
2/ Tỷ lệ gia hạn nợ gốc (Dự nợ gốc gia hạn / Tổng nợ) (%)	0%	5
3/ Tỷ lệ lãi quá hạn (Lãi trong kỳ chưa trả / Lãi phải trả trong kỳ) (%)	0	5
4/ Sử dụng vốn vay đúng mục đích	Đúng	5
5/ Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn	0	1
Mức độ bảo đảm bằng tài sản		
6/ Tỷ lệ dư nợ có TSĐB (%)	100	5
Mức độ quan hệ với BIDV		
7/ Mức độ quan hệ tín dụng với BIDV (%)	80	4
8/ Tỷ lệ chuyển doanh thu qua BIDV (%)	100	5
9/ Số dư tiền gửi bình quân (tỷ đồng)	2	3
10/ Lợi nhuận mang lại cho BIDV, mức độ sử dụng các dịch vụ khác qua BIDV	1	1
III. Điểm thưởng		
. Gửi đầy đủ, chính xác báo cáo tài chính	-	3
. Thời gian hoạt động của doanh nghiệp	-	2
. Năng lực điều hành của Giám đốc doanh nghiệp	-	3
. Hệ số tự tài trợ (%)	32.86	3
. Các chỉ tiêu khác (không quá 5 điểm)	-	5
(được cấp chứng chỉ ISO, hàng VNCLC, sao vàng đất việt . . .)	-	-
Điểm tổng cộng		100
Xếp loại doanh nghiệp		A*

Kết quả xếp hạng A* của Công ty Liên doanh Khách sạn Chains Caravelle cho thấy đây là một doanh nghiệp có tình hình tài chính mạnh, hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao, doanh nghiệp có vị thế và đang phát triển ổn định.

PHỤ LỤC SỐ 02 VÍ DỤ MINH HOẠ

XẾP HẠNG TÍN NHIỆM MỘT KHÁCH HÀNG CỦA BIDV

Theo Phương pháp xếp hạng đã được kiến nghị chỉnh sửa

* **Doanh nghiệp được xếp hạng** : Công ty Liên doanh Hữu hạn Khách sạn Chains Caravelle;

* **Trụ sở** : 19-23 Công trường Lam Sơn, Quận 1.

1- Dữ liệu tài chính (Tại Bảng Phụ lục số 01)

2- Trình tự xếp hạng.

***Bước 1 : Xác định ngành nghề kinh tế**

Công ty hoạt động trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ.

***Bước 2 : Xác định quy mô**

Quy mô của khách hàng được xác định dựa trên việc chấm điểm các chỉ tiêu sau :

STT	Tiêu chí	Nội dung	Giá trị	Điểm
1	Vốn chủ sở hữu	Trên 50 tỷ đồng	263 tỷ	35
2	Doanh thu thuần	Trên 200 tỷ đồng	338 tỷ	30
3	Tổng tài sản	Trên 100 tỷ đồng	802 tỷ	20
4	Lao động	Trên 100 đến 500	380 người	6

Tổng điểm quy mô là **91 điểm**. Công ty xếp loại doanh nghiệp có quy mô lớn.

***Bước 3 : Tính điểm các chỉ tiêu tài chính.**

Chỉ tiêu	Trọng số	Quy mô lớn					Giá trị	Điểm	Điểm * Tỷ trọng
		100	80	60	40	20			
Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán	16%								
1/ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.6	1.1	0.8	<0.8	0.9	40	3.2
2/ Hệ số khả năng thanh toán nhanh	8%	1.4	0.9	0.6	0.4	<0.4	0.9	80	6.4
Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động	32%								
3/ Vòng quay hàng tồn kho	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	28.9	100	8.0
4/ Vòng quay các khoản phải thu	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	20.1	100	8.0
5/ Vòng quay vốn lưu động	8%	6.0	4.0	3.0	2.0	<2.0	3.8	60	4.8
6/ Hiệu suất sử dụng tài sản	8%	3.0	2.5	2.0	1.5	<1.5	0.4	20	1.6
Các chỉ tiêu về đòn cân nợ	20%								
7/ Nợ phải trả/tổng nguồn vốn (%)	10%	35.0	45.0	55.0	65.0	>65	70%	20	2.0
8/ Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu (lần)	10%	1.0	1.2	1.5	1.7	>2.0	1.7	40	4.0
Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời (%)	32%								
9/ Tỷ suất LN trước thuế/trên DT thuần	8%	7.0	6.5	6.0	5.5	<5.5	20.9%	100	8.0
10/ Tỷ suất LN trước thuế/trên tài sản	8%	6.5	6.0	5.5	5.0	<5	8.8%	100	8.0
11/ Tỷ suất LN sau thuế/trên vốn CSH	8%	14.2	12.2	9.6	9.8	<9.8	29.6%	100	8.0
12/ LN trước lãi vay và thuế/Lãi vay	8%	5.0	4.5	4.0	3.5	<3.5	3.6	100	8.0
	100%			Tổng điểm tài chính					70.0

Bước 4 : Tính điểm các chỉ tiêu phi tài chính.

STT	Trọng số	Chỉ tiêu	Giá trị	Điểm	Điểm x Trọng số	
I		Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ				
1	1.1	7%	Khả năng trả nợ gốc trung dài hạn	1.28	60.0	4.2
2	1.2	3%	Nguồn trả nợ theo đánh giá của cán bộ tín dụng	Đáng tin cậy	100.0	3.0
II		Trình độ quản lý				
3	2.1	5%	Lý lịch tư pháp của người đứng đầu doanh nghiệp	Lý lịch tư pháp tốt, chưa có tiền án tiền sự	100.0	5.0
4	2.2	7%	Kinh nghiệm chuyên môn của người đứng đầu doanh nghiệp	10 năm	80.0	5.6
5	2.3	7%	Trình độ học vấn của người quản lý	Đại học	60.0	4.2

6	2.4	6%	Năng lực điều hành của người trực tiếp lãnh đạo doanh nghiệp	Rất tốt	100.0	6.0
7	2.5	5%	Cơ cấu tổ chức và môi trường kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp	Rất tốt	100.0	5.0
III						
Quan hệ với ngân hàng						
8	3.1	4%	Lịch sử trả nợ của khách hàng trong 12 tháng qua	Luôn trả nợ đúng hạn	100.0	4.0
9	3.2	4%	Số lần cơ cấu lại thời gian trả nợ trong 12 tháng qua	0 lần	100.0	4.0
10	3.3	3%	Số lần các cam kết ngoại bảng mất khả năng thanh toán	0 lần	100.0	3.0
11	3.4	3%	Tình hình cung cấp thông tin theo yêu cầu của BIDV	Luôn đầy đủ	100.0	3.0
12	3.5	4%	Mức độ sử dụng các dịch vụ của BIDV	Lớn nhất so với các ngân hàng khác	100.0	4.0
13	3.6	4%	Tỷ trọng chuyển doanh thu qua BIDV	100%	100.0	4.0
14	3.7	3%	Thời gian quan hệ với BIDV	2 năm	40.0	1.2
15	3.8	3%	Tình trạng nợ quá hạn tại các ngân hàng	Không có nợ quá hạn	100.0	3.0
16	3.9	2%	Định hướng quan hệ với khách hàng trong thời gian tới	Phát triển	100.0	2.0
IV						
Các nhân tố bên ngoài						
17	4.1	4%	Triển vọng ngành	Đang trong giai đoạn phát triển cao	100.0	4.0
18	4.2	4%	Khả năng sản phẩm của doanh nghiệp bị thay thế bởi các sản phẩm thay thế	Khó	100.0	4.0
19	4.3	4%	Tính ổn định của nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào	Ổn định	60.0	2.4
20	4.4	4%	Chính sách bảo hộ của chính phủ	Không bảo hộ	40.0	1.6
21	4.5	4%	Mức độ phụ thuộc và điều kiện tự nhiên	Không nhiều	60.0	2.4
V						
Các đặc điểm khác						
22	5.1	1%	Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp	Bình thường	60.0	0.6
23	5.2	1%	Sự phụ thuộc vào người tiêu dùng	Nhu cầu trên thị trường lớn	100.0	1.0
24	5.3	1%	Số năm hoạt động của doanh nghiệp	7 năm	80.0	0.8
25	5.4	2%	Tốc độ tăng trưởng doanh thu	29%	100.0	2.0
26	5.5	2%	Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	153%	100.0	2.0

27	5.6	1%	Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp	Toàn quốc	60.0	0.6
28	5.8	1%	Triển vọng phát triển của doanh nghiệp.	Phát triển	100.0	1.0
29	5.8	1%	Lợi thế kinh doanh	Thuận lợi	80.0	0.8
Tổng cộng		100%				84.4

***Bước 5 : Tổng điểm**

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán, tổng điểm được tính như sau :

Các chỉ tiêu	Báo cáo tài chính được kiểm toán	Điểm số chưa nhận trọng số	Điểm đã nhân trọng số
Các chỉ tiêu tài chính	60%	70	42
Các chỉ tiêu phi tài chính	40%	84	33.6
Tổng cộng	100%		75.6

***Bước 6 : Kết quả xếp hạng tín nhiệm.**

Với tổng số điểm đạt được là 75,6 điểm. Công ty xếp hạng BBB

Với hạng BBB cho thấy khách hàng hoàn toàn có khả năng trả nợ đầy đủ các khoản nợ. Tuy nhiên các điều kiện kinh tế bất lợi và sự thay đổi các yếu tố bên ngoài còn nhiều khả năng hơn trong việc làm suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.

Ý KIẾN NHẬN XÉT

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

-Kết quả ở phương pháp XHTN mới có sự khác biệt khá lớn so với kết quả ở phương pháp XHTN cũ. Cùng số liệu tài chính, cùng các thông tin phi tài chính nhưng kết quả của phương pháp XHTN mới thấp hơn so với phương pháp XHTN cũ.

- Có sự khác biệt kết quả này chủ yếu do phương pháp XHTN cũ có cộng thêm điểm thưởng (16 điểm) vào tổng điểm để tính kết quả xếp hạng. Nếu không cộng điểm thưởng, doanh nghiệp chỉ xếp hạng B theo phương pháp XHTN cũ, với tổng điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính là 84 điểm.

- Ở phương pháp XHTN mới, khi chúng ta thay đổi tỷ trọng điểm số các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính kết quả XHTN khách hàng cũng sẽ có sự thay đổi. Với tính chất này tùy điều kiện kinh tế trong từng thời kỳ chúng ta có thể thay đổi tỷ

trọng để phản ánh đúng kết quả xếp hạng. Ví dụ chúng ta cho rằng khi báo cáo tài chính không được kiểm toán, chúng ta xem các chỉ tiêu phi tài chính quan trọng hơn do đó tính điểm chỉ tiêu phi tài chính là 70% trong khi đó điểm số của chỉ tiêu tài chính chiếm chỉ 30%. Kết quả XHTN sẽ khác với kết quả khi tính 50% cho điểm chỉ tiêu phi tài chính và 50% cho điểm chỉ tiêu tài chính.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

STT	Tên tài liệu	Tác giả
1	Báo cáo thường niên, Báo cáo tài chính năm 2004, 2005, tài liệu họp giao ban của giám đốc các Chi nhánh tháng 01 năm 2007 của BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
2	Tạp chí ngân hàng thương mại - số 4 năm 2005 : Ứng dụng phương pháp tính điểm trong cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam.	Trần Mạnh Hùng Ngân hàng Ngoại thương CN.TP.HCM
3	Tạp chí ngân hàng thương mại – Chuyên đề số 2005 : Bàn về giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng ngân hàng.	Kim Anh
4	Quyết định số 57/2002/QĐ-NHNN ngày 29/01/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc triển khai thí điểm phân tích, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp.	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
5	Quản trị rủi ro ngân hàng thương mại	GS, TS Lê Văn Tư (2005), NXB Hà Nội.
6	Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng	TS Nguyễn Văn Tiên (2002), NXB Thống kê.
7	Định mức tín nhiệm tại Việt Nam	TS Trần Đắc Sinh (2002), NXB TP.HCM.
8	Sổ tay tín dụng Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	Tháng 09 năm 2004
9	Sổ tay tín dụng của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam	Tháng 01 năm 2004
10	Sổ tay tín dụng Ngân hàng Công thương Việt Nam	Tháng 09 năm 2004

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
CIC	Trung tâm Thông tin Tín dụng Ngân hàng Nhà nước
CP	Cổ phần
DN	Doanh nghiệp
NH	Ngân hàng
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM CP	Ngân hàng thương mại cổ phần
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
XHTN	Xếp hạng tín nhiệm