

RỦI RO TÍN DỤNG TIÊU DÙNG - THỰC TIỄN QUẢN LÝ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

Lê Nam Long *

Tín dụng là một hoạt động kinh doanh truyền thống của các ngân hàng thương mại, mang lại phần lớn thu nhập cho các ngân hàng trong giai đoạn hiện nay. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã thúc đẩy các ngân hàng thương mại tái cấu trúc sản phẩm, theo đó chú trọng phát triển và khai thác dịch vụ cung cấp tín dụng hướng tới khách hàng cá nhân và các hộ gia đình. Tuy nhiên cũng cần nhận rõ rằng do đặc trưng riêng của nó nên dịch vụ này ẩn chứa những rủi ro khá lớn cho các ngân hàng nếu không được quản lý chặt chẽ. Từ phân định một số vấn đề lý luận về tín dụng tiêu dùng và phân tích thực tiễn công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, tác giả mong muốn trao đổi một số ý kiến nhằm tăng cường quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại ngân hàng này trong điều kiện hiện nay.

1. Đặc trưng của dịch vụ tín dụng tiêu dùng

Tín dụng tiêu dùng là một hình thức tín dụng mà khách hàng vay vốn là cá nhân hoặc hộ gia đình nhằm mục đích tiêu dùng. Khác với loại hình tín dụng truyền thống, tín dụng tiêu dùng mang các đặc trưng cơ bản sau:

- Thời hạn tín dụng: phần lớn các khoản tín dụng tiêu dùng là ngắn hạn và trung hạn, một số ít là dài hạn (ví dụ: vay mua nhà trả góp - tín dụng nhà ở).

- Quy mô tín dụng: hầu hết các khoản vay tiêu dùng đều có giá trị nhỏ ngoại trừ các khoản vay mua nhà (bất động sản). Số lượng các khoản vay rất lớn nên số khách hàng bình quân trên mỗi cán bộ tín dụng phụ trách thường lớn.

- Nguồn trả nợ của các khoản tín dụng tiêu dùng không phải lấy trực tiếp từ kết quả sử dụng các khoản tiền đó như trong tín dụng sản xuất kinh doanh, mà được lấy từ thu nhập của người vay như tiền lương, tiền công hoặc từ lợi tức thường niên trên tài sản mà họ sở hữu - nguồn trả nợ độc lập so với việc sử dụng tiền vay.

- Chi phí quản lý các khoản tín dụng tiêu dùng thường cao hơn so với tín dụng bán buôn do tính chất nhỏ lẻ của nó, ngân hàng thường phải tốn nhiều chi phí hơn cho việc thẩm định tín dụng, giải ngân, thu nợ và quản lý rủi ro.

- Về rủi ro: các khoản tín dụng tiêu dùng tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao vì tình hình tài chính của các cá nhân và hộ gia đình có thể bị thay đổi nhanh chóng tùy theo tình trạng công việc hay sức khỏe của họ. Việc thẩm định và quyết định cho vay đối với các khoản tín dụng này thường gặp nhiều khó khăn do thông tin không đầy đủ hoặc không được kiểm chứng xác đáng.

- Nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế. Nhu cầu này tăng lên khi nền kinh tế tăng trưởng, mọi người lạc quan vào tương lai, ngược lại khi nền kinh tế suy thoái các cá nhân và hộ gia đình sẽ lập tức hạn chế vay mượn từ ngân hàng.

2. Rủi ro tín dụng tiêu dùng

Rủi ro là những sự cố không mong đợi trong tất cả mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế xã hội. Ngân hàng thương mại hoạt động kinh doanh trong một lĩnh vực đặc thù, luôn nhạy cảm với mọi biến động của các yếu tố trên thị trường và luôn phải đối mặt với rủi ro. Tuy nhiên, trong kinh doanh, rủi ro và lợi nhuận luôn tồn tại song hành và lợi nhuận chính là phần thưởng cho những người biết chấp nhận rủi ro, kiểm soát được rủi ro, nắm bắt cơ hội kinh doanh.

ThS., Trường Đại học Thương mại

Rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu hồi được đầy đủ gốc và lãi của khoản vay hoặc việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng hạn. Như vậy có thể hiểu chung, rủi ro tín dụng là những tổn thất do khách hàng không có khả năng thanh toán khoản vay theo đúng các điều khoản trong hợp đồng tín dụng đã ký với ngân hàng. Rủi ro tín dụng tiêu dùng là loại hình nằm trong nhóm rủi ro tài chính. Rủi ro tín dụng tiêu dùng là khoản lỗ tiềm tàng có thể phát sinh do mất vốn và lãi khi ngân hàng cấp tín dụng tiêu dùng cho khách hàng, có nghĩa là khách hàng vay vốn để tiêu dùng không trả được nợ theo hợp đồng gắn liền với mỗi khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp cho họ. Nói cách khác, luồng thu nhập dự tính mang lại từ các tài sản sinh lời của ngân hàng có thể không được hoàn trả đầy đủ xét cả về mặt số lượng và thời hạn. Tình trạng này xảy ra ở các mức độ và xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau bao gồm:

- Các nguyên nhân khách quan bất khả kháng như thiên tai, nền kinh tế suy thoái... gây ra những biến động xấu ngoài dự kiến trong quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng. Khi đó nguồn thu nhập của khách hàng có thể bị giảm sút trầm trọng, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của họ đối với các khoản vay của ngân hàng.

- Thay đổi cơ chế chính sách: những thay đổi và điều chỉnh trong cơ chế chính sách của Nhà nước đối với nền kinh tế xã hội là cần thiết trong quá trình phát triển đất nước nhưng đôi khi lại có tác động tiêu cực đến một số đối tượng dân cư và ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ tín dụng giữa họ với ngân hàng. Ví dụ: sự thay đổi trong quy hoạch tổng thể về vùng và ngành có thể đưa một nhóm dân cư vào tình trạng thất nghiệp, cắt giảm thu nhập và tài sản...

- Rủi ro do thiếu thông tin tín dụng: khi thiếu hoặc không thể nắm hết các thông tin về khách hàng, ngân hàng thường phải đối mặt với các rủi ro như: (1) Rủi ro do sự thiếu chính xác trong việc cung cấp thông tin cho ngân hàng của các cơ quan chức năng có liên quan, hoặc do thiếu các quy định chế tài cần thiết của Nhà nước trong việc cung cấp và sử dụng thông tin. (2) Rủi ro đạo đức: khách hàng cố tình vi phạm, che giấu hoặc làm sai lệch thông tin về mình

như cung cấp thông tin tài chính thiếu trung thực, sử dụng vốn sai mục đích đã cam kết...

Do đó, ngân hàng không thể phân loại khách hàng một cách khách quan và có biện pháp đúng đắn trong quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng.

- Ngân hàng chưa có được một quy trình quản lý chặt chẽ đối với tín dụng tiêu dùng, cán bộ tín dụng đôi khi coi nhẹ việc thẩm tra tình hình tài chính, khả năng thanh toán hiện tại và tương lai đối với khách hàng quen...

Việc nhận dạng và tìm ra các nguyên nhân của rủi ro tín dụng tiêu dùng là cơ sở khoa học quan trọng giúp cho các nhà quản trị ngân hàng có thể có các biện pháp thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng.

3. Thực trạng công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

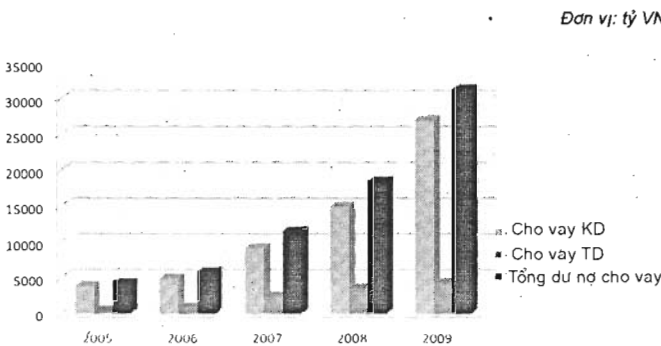
Trong những năm qua, cùng với xu hướng mở cửa hội nhập trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (MB) nói riêng đã và đang tái cấu trúc sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Tín dụng tiêu dùng được chú trọng khai thác hướng tới tập khách hàng là các cá nhân hoặc hộ gia đình là một trong những dịch vụ đang ngày càng phát triển mạnh mẽ.

Thực trạng hoạt động tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Hoạt động tín dụng tiêu dùng được triển khai tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội từ cuối năm 2001 đến nay đã đạt được một số kết quả nhất định, dư nợ cho vay tiêu dùng không ngừng tăng lên qua các năm.

- Về tỷ trọng cho vay tiêu dùng trên tổng dư nợ cho vay có xu hướng tăng đều qua các năm từ khoảng 10,25% năm 2005 lên đến 19,14% năm 2008, năm 2009 tỷ trọng này là 16,01% do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy thoái kinh tế. Điều này cho thấy Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã chuyển hướng mạnh mẽ sang kinh doanh bán lẻ và hoạt động tín dụng tiêu dùng ngày càng khẳng định được vị trí quan trọng trong thành công chung của ngân hàng (biểu đồ 1).

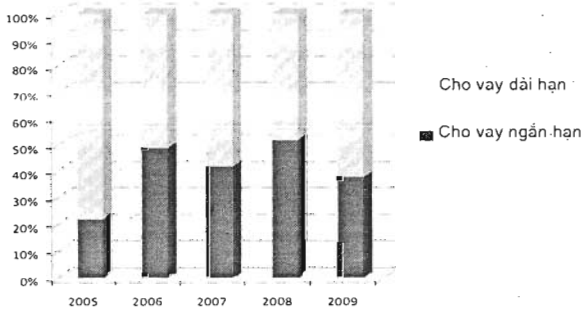
Biểu đồ 1: *Dư nợ cho vay tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (2005 - 2009)*



Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

- Về cơ cấu tín dụng tiêu dùng theo thời gian

Biểu đồ 2: *Cơ cấu tín dụng tiêu dùng theo kỳ hạn cho vay*



Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Có thể thấy, các khoản vay trung, dài hạn có xu hướng giảm, nhất là các khoản vay để mua ô tô và nhà đất, các khoản vay ngắn hạn có sự tăng trưởng đột biến nhưng có nhiều người vay sử dụng sai mục đích, họ dùng đầu tư chứng khoán nên có nguy cơ rủi ro cao bởi thị trường chứng khoán trong thời gian này luôn biến động.

- Về cơ cấu tín dụng tiêu dùng theo tài sản đảm bảo (biểu đồ 3):

Nhìn chung, dư nợ cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo

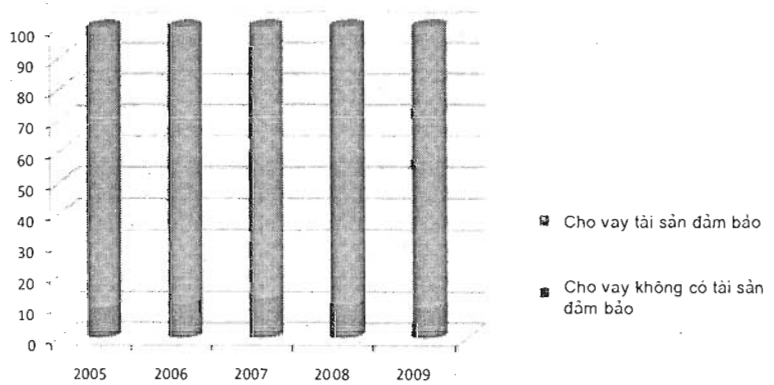
chiếm tỷ trọng cao (khoảng 90%) trong tổng dư nợ cho vay tiêu dùng. Thông thường các khoản vay không có tài sản đảm bảo chỉ được áp dụng đối với cán bộ nhân viên có nguồn trả nợ từ lương hàng tháng thông qua tài khoản mở tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Quan điểm mở rộng hoạt động tín dụng tiêu dùng phải gắn liền với đảm bảo an toàn vốn cho nên Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã chủ động tiếp thị, hướng tới tập khách hàng có thu nhập tốt và ổn định, có uy tín, mỗi sản phẩm cho vay ngân hàng đều có biện pháp phòng ngừa rủi ro (ví dụ như sản phẩm cho vay mua ô tô trả góp thì điều kiện bắt buộc là khách hàng phải mua bảo hiểm cho xe). Ban lãnh đạo ngân hàng đã thống nhất quan điểm chỉ đạo quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng: chấp nhận rủi ro có tính toán trước, mức độ rủi ro đi liền với định giá khoản vay. Với quan điểm đó, ngân hàng đã chỉ đạo sát sao trong việc nghiên cứu đưa ra bảng chấm điểm tín dụng tiêu dùng, thẩm định, phân loại khoản vay, xếp loại khách hàng, giám sát, xử lý tổn thất...

Để nâng cao tính chuyên môn hóa trong hoạt động, bộ máy quản lý rủi ro tín

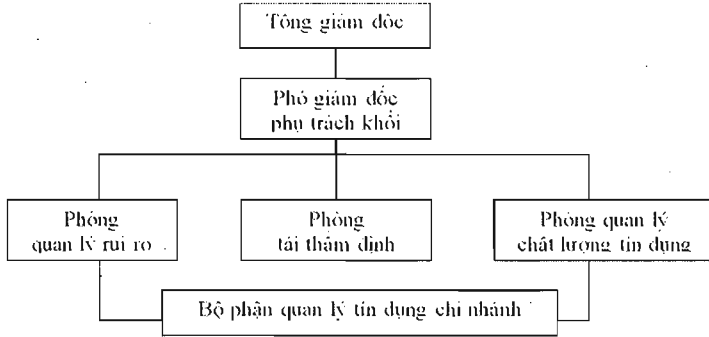
Biểu đồ 3: *Cơ cấu tín dụng tiêu dùng theo tài sản đảm bảo*



Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

dụng của ngân hàng đã được cải tiến từ năm 2003 và mô hình tổ chức khối quản trị rủi ro giai đoạn 2008 - 2015 được thành lập đánh dấu sự hoàn thiện trong công tác tổ chức (hình 1):

Hình 1: Mô hình tổ chức của khối quản trị rủi ro Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội



Mặt khác, việc tách phòng tín dụng thành phòng khách hàng doanh nghiệp và phòng khách hàng cá nhân (tín dụng tiêu dùng thuộc phòng khách hàng cá nhân) đã nâng cao tính chuyên nghiệp trong phục vụ khách hàng và tăng cường công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại các đơn vị trên toàn hệ thống của MB, tính hiệu quả của mô hình tổ chức mới đã được khẳng định là tốt.

Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã xây dựng được chính sách quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng gồm: chính sách về thẩm quyền phán quyết tín dụng, chính sách xác định thị trường, đối tượng và lĩnh vực cho vay, chính sách khách hàng. Đây là công cụ quan trọng để thực hiện quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng trong toàn hệ thống ngân hàng một cách hệ thống và hiệu quả, đảm bảo hoạt động tín dụng tiêu dùng trong phạm vi rủi ro có thể chấp nhận.

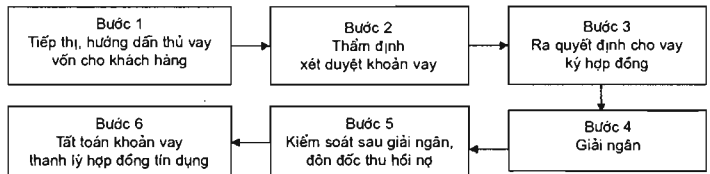
Ngày 25/02/2008, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã ra Quyết định số 506/QĐ - NHQĐ - HS ban hành Quy trình nghiệp vụ tín dụng tiêu dùng gồm 6 bước (Hình 2):

Trong đó, việc thẩm định và xét duyệt khoản vay được thực hiện thông qua mô hình chất lượng dựa

trên yếu tố 6C: Tư cách người vay (Character), Năng lực người vay (Capacity), Thu nhập của người vay (Cash), Đảm bảo tiền vay (Collateral), Điều kiện khác (Condition), Kiểm soát (Control) và mô hình chấm điểm tín dụng. Từ kết quả chấm điểm nhân thân (trọng số 35%) và khả năng trả nợ của khách hàng (trọng số 65%), ngân hàng sẽ tiến hành xếp hạng tín dụng khách hàng, áp dụng khung lãi suất cho vay đối với từng khách hàng. Ngân hàng tiến hành phân loại khoản vay theo chất lượng và mức độ rủi ro, việc phân loại này được thực hiện theo từng tháng để theo dõi, phân tích và có phương án kịp thời xử lý với các rủi ro phát sinh trong mỗi khoản vay đồng thời đây là cơ sở quan trọng cho việc xác định giá

trị trích lập dự phòng rủi ro tương ứng với chất lượng của từng khoản tín dụng.

Hình 2: Quy trình nghiệp vụ tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội



Có thể nói rằng, công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội ngày càng đi vào nền nếp, góp phần vào thành công chung của ngân hàng, điều này được thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn cho vay tiêu dùng trong những năm vừa qua (xem bảng 1).

Bảng 1: Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay khách hàng tiêu dùng

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008	2009
Nợ quá hạn cho vay tiêu dùng (tỷ đồng)	16,19	25,01	40,12	45,07	36,15
Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay tiêu dùng/Dư nợ cho vay tiêu dùng (%)	3,63	2,72	1,67	1,27	1,12
Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay tiêu dùng/Tổng dư nợ cho vay (%)	0,37	0,42	0,34	0,29	0,25

Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Việc kiểm soát rủi ro tín dụng tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội là khá tốt, hầu hết các khoản nợ được theo dõi, giám sát chặt chẽ nên việc thu nợ gốc và lãi được thực hiện nghiêm túc. Một số khoản vay trả góp có tình trạng chậm trả nợ vài kỳ nhưng sau khi được ngân hàng xem xét cho gia hạn và cơ cấu lại nợ thì tiếp tục hoàn trả đúng hạn (trường hợp này không nhiều). Những khoản nợ khó đòi còn tồn tại chủ yếu phát sinh từ trước năm 2004, khi đó do ngân hàng chưa có kinh nghiệm cho vay tiêu dùng, công tác thẩm định còn nhiều sơ xuất nên đã để lại hậu quả cho đến nay.

Bên cạnh những kết quả bước đầu nêu trên, công tác quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội vẫn còn một số điểm hạn chế cần khắc phục như:

- Trình độ cán bộ tín dụng chưa đáp ứng được yêu cầu, một số cán bộ còn bị động, tính chuyên nghiệp trong thực hiện nhiệm vụ chưa cao dẫn đến nhiều sai sót trong các tờ trình tín dụng và hợp đồng tín dụng.

- Quy trình tín dụng tiêu dùng đã ban hành nhưng trong quá trình thực hiện nhiều cán bộ tín dụng còn lúng túng, các bước tác nghiệp và sự phối hợp giữa các bộ phận chưa ăn khớp dẫn đến thời gian thẩm định và xét duyệt khoản vay bị kéo dài, chưa đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

- Việc giám sát rủi ro đối với một số khoản vay chưa được thực hiện nghiêm túc nên đã xảy ra tình trạng khách hàng quên không trả nợ mà không được đơn đốc, nhắc nhở kịp thời.

- Việc quản lý, lưu trữ hồ sơ tín dụng chưa đầy đủ và thiếu tính chuyên nghiệp (một số hồ sơ thiếu các giấy tờ liên quan nhưng chưa được bổ sung kịp thời, cách tổ chức lưu trữ chưa thực sự khoa học) đã gây khó khăn cho việc kiểm soát sau và tra cứu khi cần thiết.

4. Một số giải pháp nhằm tăng cường quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Phát triển tín dụng tiêu dùng được xác định là một trong những định hướng chiến lược của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội nhằm khai thác tối đa thế mạnh của ngân hàng. Để nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động này, ngân hàng cần đẩy mạnh việc mở rộng thị phần song song với việc nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng. Bên cạnh các giải pháp như: chuẩn hóa và hoàn thiện các sản phẩm tín dụng tiêu dùng đang triển khai để nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng; phát triển thêm các sản phẩm mới nhằm đa

dạng hóa sản phẩm dịch vụ; đẩy mạnh tiếp thị để mở rộng thêm đối tượng khách hàng; đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực... thì vấn đề tăng cường quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng được coi là vấn đề cốt lõi để đảm bảo sự phát triển bền vững, bởi sự tăng trưởng nhanh về quy mô tín dụng, mở rộng đối tượng khách hàng luôn đồng hành với nguy cơ rủi ro gia tăng, và nếu kiểm soát không tốt thì mọi nỗ lực phát triển sẽ quay về con số không. Các giải pháp cụ thể bao gồm:

Một là, phải nâng cao nhận thức về quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng trong toàn hệ thống ngân hàng, ở mọi cấp độ quản lý, từ hội sở đến từng chi nhánh, từ ban lãnh đạo đến từng nhân viên ngân hàng. Cần thiết lập hệ thống kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng một cách hiệu quả, trong đó chú trọng, nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm của từng cấp quản lý, từng bộ phận được quy định một cách cụ thể, rõ ràng; tại hội sở cần tách bạch chức năng ra quyết định tín dụng với chức năng quản lý rủi ro tín dụng trên cơ sở phân định trách nhiệm rõ ràng giữa các bộ phận thẩm định tín dụng, phê duyệt tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng; tại các chi nhánh cần tách bộ phận kinh doanh tín dụng tiêu dùng với bộ phận quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng nhằm tạo ra sự kiểm soát chéo giữa các bộ phận và tránh tình trạng "vừa đá bóng, vừa thổi còi".

Hai là, hoàn thiện quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng tiêu dùng với những quy định cụ thể và chi tiết nhằm đảm bảo thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống ngân hàng. Cần tiếp tục nghiên cứu để hoàn thiện bảng chấm điểm tín dụng đảm bảo tính khoa học và tính ứng dụng cao.

Ba là, để đảm bảo hoạt động tín dụng tiêu dùng của MB phát triển theo đúng định hướng, đạt được mục tiêu an toàn, hiệu quả, tăng trưởng bền vững và kiểm soát được rủi ro, ngân hàng cần tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng. Bổ sung giới hạn cho vay theo từng nhóm khách hàng, từng địa bàn, vùng kinh tế, tỷ trọng dư nợ cho vay theo từng sản phẩm tín dụng... Bổ sung và hoàn thiện nội dung chính sách đảm bảo tiền vay, đặc biệt là các quy định về nguyên tắc định giá tài sản đảm bảo, quy trình nhận, kiểm tra, giám sát và quản lý từng loại tài sản đảm bảo tiền vay.

Bốn là, tổ chức giám sát từng khoản vay một cách thường xuyên nhằm phát hiện "dấu hiệu cảnh báo sớm" để có biện pháp khắc phục kịp thời. Bên cạnh việc giám sát riêng rẽ từng khoản vay, từng khách hàng vay, ngân hàng còn cần giám sát tổng thể thành phần và chất lượng danh mục tín dụng tiêu dùng

nhằm phát hiện sớm những rủi ro tập trung để có biện pháp kịp thời điều chỉnh phân tán rủi ro.

Nhằm là, tổ chức công tác lưu trữ hồ sơ tín dụng tiêu dùng một cách khoa học song song với việc xây dựng hệ thống quản lý quan hệ khách hàng nhằm giúp ngân hàng có thông tin đầy đủ về khách hàng và được cập nhật thường xuyên, đây là cơ sở quan trọng cho công tác tiếp thị và khai thác sản phẩm mới, cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng cho khách hàng, mặt khác giúp khách hàng thuận tiện trong việc tiếp cận các kênh phân phối của ngân hàng một cách nhanh chóng, an toàn với chi phí thấp.

Sâu là, ngân hàng cần chú trọng việc tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng làm việc cho cán bộ tín dụng nói chung và cán bộ quản lý rủi ro tín dụng tiêu dùng nói riêng. Bên cạnh trình độ chuyên môn, các cán bộ tín dụng tiêu dùng cần rèn luyện kỹ năng sử dụng các công cụ hỗ trợ trong quá trình tác nghiệp, kỹ năng giao tiếp và phục vụ khách hàng, kỹ năng tìm hiểu thu thập thông tin, kỹ năng đàm phán khách hàng, kỹ năng phân tích, kỹ năng tổng hợp, suy diễn... Đây là những kỹ năng quan trọng giúp cán bộ tín dụng có thể nhận dạng, phát hiện rủi ro, nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Nguyễn Văn Tiến, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê, 2005.
2. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, *Báo cáo thường niên năm 2005 - 2009*.
3. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, *Báo cáo tín dụng năm 2005 - 2009*.

Summary

Credit is a traditional business of commercial banks, also the main income resource for them at present period. The international economic integration process has urged commercial banks to restructure their products with more emphasis placed on developing and exploiting credit services for individuals and households. However, it should be noted that these services can bring a lot of risks to the banks if they are not carefully managed. After analyzing some theoretical issues on consumption credit as well as the reality of managing credit risks in Military Bank, the author raises some ideas on how to strengthen the management of credit risk in this bank in present context.

KẾ TOÁN THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP...

(Tiếp theo trang 45)

Tài liệu tham khảo:

1. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam và các Thông tư hướng dẫn kế toán thực hiện Chuẩn mực.

2. Thông tư số 40/2010/TT - BTC, *Hướng dẫn xác định thu nhập chịu thuế đối với khoản chênh lệch đánh giá lại tài sản khi góp vốn, điều chuyển tài sản khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp*.

3. Thông tư số 244/2009/TT - BTC, *Hướng dẫn sửa đổi, bổ sung Chế độ kế toán doanh nghiệp*.

Summary

In the international economic tendency, economic relationships have become more complicated with activities such as business joint-venture, cooperation, merger happening more frequently.

Amid this context, Vietnam's accounting system has experienced dramatic changes and renewals. However, regulation systems for accounting are not really appropriate, information provided on financial reports is not transparent enough to create a business environment suitable to regional and international standard as well as maintain the confidence of foreign investors. In a view to ensuring the appropriateness of information on financial reports, the author analyzes some limitations in the regulations on noting and expressing information about profit differences arising from the re-evaluation of assets when contributing capital and transferring assets in case of takeover, merger, splitting, etc. On this basis, the author studies the influences of these regulations on corporate income tax and makes some suggestions to creating favorable conditions for enterprises when applying legal documents on accounting and taxing.