

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



NGUYỄN THỊ THU ĐÔNG

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG
VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

HÀ NỘI – 2012

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**
📖

NGUYỄN THỊ THU ĐÔNG

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG
VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – ngân hàng
Mã số: 62. 31. 12. 01

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học:

- 1. GS.TS.NGUYỄN VĂN NAM**
- 2. PGS.TS.NGÔ VĂN THỨ**

HÀ NỘI - 2012

LỜI CAM ĐOAN

Nghiên cứu sinh cam đoan rằng, trong luận án này:

- *Các số liệu, thông tin được trích dẫn theo đúng quy định*
- *Dữ liệu khảo sát là trung thực, có chứng cứ*
- *Lập luận, phân tích, đánh giá, kiến nghị được đưa ra dựa trên quan điểm cá nhân và nghiên cứu của tác giả luận án, không có sự sao chép của bất kỳ tài liệu nào đã được công bố.*
- *Nghiên cứu sinh cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập và hoàn toàn chịu trách nhiệm về những nhận xét đã đưa ra trong luận án.*

Tác giả luận án

Nguyễn Thị Thu Đông

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, MÔ HÌNH	vi
LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	13
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	13
1.1.1. Hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM	13
1.1.2. Tín dụng ngân hàng thương mại	16
1.2. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	24
1.2.1. Quan niệm về chất lượng	24
1.2.2. Quan niệm chất lượng tín dụng NHTM	26
1.2.3. Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng đối với NHTM	28
1.2.4. Một số chỉ tiêu chủ yếu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM trong quá trình hội nhập	30
1.2.5. Nâng cao chất lượng tín dụng của NHTM trong quá trình hội nhập	40
1.3. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG XU THẾ HỘI NHẬP.	59
1.3.1. Nhân tố khách quan	59
1.3.2. Nhân tố chủ quan	62
1.4. KINH NGHIỆM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở MỘT SỐ NƯỚC	64
1.4.1. Kinh nghiệm của NHTM ở Thái Lan	64
1.4.2. Kinh nghiệm mô hình quản lý RRTD của NHTM ở Mỹ	66
1.4.3. Kinh nghiệm xử lý nợ quá hạn của NHTM ở Hàn Quốc	68
1.4.4. Bài học rút ra trong công tác nâng cao chất lượng tín dụng đối với ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập	69
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	71
CHƯƠNG 2: CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	72

2.1. TỔNG QUAN VỀ NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	72
2.1.1. Khái quát lịch sử hình thành và phát triển của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam	72
2.1.2. Mô hình tổ chức VCB	75
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của VCB từ 2006 – 2010	76
2.2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTM CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TỪ NĂM 2006 - 2010	85
2.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của VCB đáp ứng yêu cầu phát triển nền kinh tế	85
2.2.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trên phương diện lợi ích chủ sở hữu ngân hàng	99
2.2.3. Nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực tài chính của VCB	102
2.2.4. Nhóm chỉ tiêu phản ánh an toàn trong hoạt động tín dụng của VCB	105
2.3. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NHTM CP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	120
2.3.1. Kết quả đạt được	120
2.3.2. Hạn chế trong hoạt động tín dụng tại VCB	121
2.3.3. Nguyên nhân những hạn chế	122
2.3.4. Đánh giá xu hướng biến động chất lượng tín dụng của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam	125
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	128
CHƯƠNG 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG XU THẾ HỘI NHẬP	129
3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP	129
3.1.1 Chiến lược và định hướng phát triển của ngành ngân hàng và hệ thống NHTM Việt Nam đến năm 2020	129
3.1.2 Chiến lược và định hướng phát triển của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam	134
3.1.3 Định hướng và mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam	136
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG XU THẾ HỘI NHẬP	138
3.2.1. Một số giải pháp mở rộng quy mô hoạt động tín dụng tại NHTMCP	

Ngoại thương Việt Nam	138
3.2.2. Hoàn thiện hệ thống đảm bảo chất lượng tín dụng	148
3.2.3. Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng	175
3.2.4. Xây dựng chính sách đầu tư nguồn lực cho ngân hàng phù hợp với xu thế hội nhập	177
3.2.5. VCB nâng cao tiềm lực tài chính và uy tín của mình trong nước và trên thế giới.....	184
3.2.6. Các giải pháp hỗ trợ khác để nâng cao chất lượng tín dụng của VCB	186
3.3 KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ - NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC	187
3.3.1. Hoàn thiện hệ thống pháp lý và thị trường tài chính ổn định cho hoạt động của doanh nghiệp.....	187
3.3.2. Hoàn thiện hệ thống pháp lý trong quản lý nợ xấu và cơ chế phối hợp trong xử lý nợ xấu của ngân hàng	189
3.3.3. NHNN cần ban hành các quy định an toàn trong hoạt động đối với NHTM. ..	190
3.3.4. NHNN cần xây dựng phương thức giám sát đối với NHTM trên nguyên tắc của Basel.....	191
3.3.5. NHNN phối hợp với các chủ thể trong phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao	192
3.3.6. NHNN tăng cường sự hợp tác về lĩnh vực công nghệ với các tổ chức tài chính, ngân hàng khu vực và thế giới.....	192
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	193
KẾT LUẬN	194
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CLTD:	Chất lượng tín dụng
CBTD:	Cán bộ tín dụng
DN:	Doanh nghiệp
NHTMCP:	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMCPNT:	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương
NHTM:	Ngân hàng thương mại
NH:	Ngân hàng
NHNN:	Ngân hàng nhà nước
KH:	Khách hàng
TD:	Tín dụng
TDNHTM:	Tín dụng ngân hàng thương mại
RRTD:	Rủi ro tín dụng
VCB:	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, MÔ HÌNH

BẢNG

Bảng 1.1:	Tương quan giữa chỉ số tín dụng và chỉ số Z.....	54
Bảng 2.1:	Tổng hợp các chỉ tiêu hoạt động của VCB	74
Bảng 2.2:	Tình hình huy động vốn của VCB từ năm 2006 - 2010.....	76
Bảng 2.3:	Hoạt động TT xuất nhập khẩu của NHTMCPNT Việt Nam từ 2006- 2010	78
Bảng 2.4:	Doanh số mua bán ngoại tệ của NHTMCPNT Việt Nam.....	79
Bảng 2.5:	Tình hình sử dụng thẻ của khách hàng tại VCB	81
Bảng 2.6:	Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động kinh doanh của VCB	83
Bảng 2.7:	Vốn điều lệ của VCB	84
Bảng 2.8:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thời gian tại VCB	85
Bảng 2.9:	Dư nợ tín dụng tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam từ năm 2006 - 2010...	87
Bảng 2.10:	Tỷ trọng dư nợ cho vay của một số NHTM lớn giai đoạn 2006 – 2010.....	88
Bảng 2.11:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo ngành	89
Bảng 2.12:	Tốc độ tăng dư nợ tín dụng so với tốc độ tăng giá trị sản phẩm của từng ngành SXKD trong nền kinh tế	90
Bảng 2.13:	Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế	93
Bảng 2.14:	Một số chỉ tiêu thu nhập phản ánh chất lượng tín dụng của VCB	99
Bảng 2.15:	Tỷ trọng thu nhập từ lãi hoạt động cho vay/tổng thu nhập của các NHTM	99
Bảng 2.16:	Chỉ tiêu sử dụng vốn của VCB.....	100
Bảng 2.17:	So sánh chỉ tiêu ROA giữa một số NHTM	101
Bảng 2.18:	So sánh chỉ tiêu ROE giữa một số NHTM.....	101
Bảng 2.19:	Nhóm chỉ tiêu năng lực tài chính của VCB	102
Bảng 2.20:	Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn huy động của các NHTM giai đoạn 2006 - 2009	103
Bảng 2.21:	So sánh chỉ số CAR giữa một số ngân hàng	104
Bảng 2.22:	Dư nợ các nhóm của NHTMCP NT Việt Nam.....	105
Bảng 2.23:	Dư nợ cho vay theo tài sản đảm bảo của khách hàng	112
Bảng 2.24:	Chỉ tiêu nợ xấu – tỷ lệ nợ xấu	114
Bảng 2.25:	Tình hình trích lập dự phòng (DP) rủi ro của NHTMCP NT Việt Nam ...	118
Bảng 3.1:	Danh sách các biến độc lập	162

Bảng 3.2:	Kết quả hồi quy (1) sau khi loại biến Variables in the Equation	164
Bảng 3.3:	Các kiểm định đối với mô hình ACP KMO and Bartlett's Test.....	167
Bảng 3.4:	Kết quả ước lượng hồi quy	167
Bảng 3.5:	Kết quả phân loại	167
Bảng 3.6:	Kết quả tính toán tác động của các biến độc lập đến DF.....	168
Bảng 3.7:	Các yếu tố ảnh hưởng xấu đến xếp hạng tín dụng của KH.....	171
Bảng 3.8:	Các yếu tố ảnh hưởng tốt đến xếp hạng tín dụng của KH	172

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1:	Biểu diễn tổng tài sản, vốn chủ sở hữu của VCB từ năm 2006 - 2010....	74
Biểu đồ 2.2:	Biểu diễn huy động vốn – tốc độ HĐV của VCB từ năm 2006 – 2010 ..	76
Biểu đồ 2.3:	Biểu diễn lợi nhuận của VCB từ năm 2006 – 2010	84
Biểu đồ 2.4:	Dư nợ tín dụng ngắn hạn – dư nợ trung dài hạn	86
Biểu đồ 2.5:	Biểu diễn tốc độ tăng trưởng tín dụng – tốc độ tăng trưởng huy động vốn.....	87
Biểu đồ 2.6:	Biểu diễn ngành TM-DV	91
Biểu đồ 2.7:	Biểu diễn ngành sản xuất – chế biến	91
Biểu đồ 2.8:	Biểu diễn ngành GT-XD	91
Biểu đồ 2.9:	Ngành Điện Khí đốt – nước	91
Biểu đồ 2.10:	Biểu diễn ROE và ROA của VCB từ năm 2006- 2010.....	100
Biểu đồ 2.11:	Tình hình dư nợ tín dụng – Huy động vốn.....	103
Biểu đồ 2.12:	Biểu diễn tỷ lệ nợ xấu của NHTMCP NT Việt Nam từ 2006 - 2010	115

SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1:	Quy trình cấp tín dụng của NHTM	23
Sơ đồ 1.3:	Nhân tố ảnh hưởng mức độ tín nhiệm đối với KH pháp nhân tại NHTM..	61
Sơ đồ 1.4:	Mô hình nhân tố ảnh hưởng đến nâng cao CLTD của NHTM.....	64
Sơ đồ 2.1:	Mô hình tổ chức NHTMCPNT Việt Nam	75
Sơ đồ 2.2:	Quy trình cấp tín dụng của VCB.....	107
Sơ đồ 2.3:	Mô hình quản lý rủi ro tập trung của VCB	108

MÔ HÌNH

Mô hình 3.1:	Quy trình cho vay theo thông lệ quốc tế	151
--------------	---	-----

LỜI MỞ ĐẦU

I. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Ngày nay, xu hướng toàn cầu hoá trên thế giới cùng với việc Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO đã mở ra nhiều cơ hội thuộc mọi lĩnh vực trong đó không thể không nói tới NH - một lĩnh vực hết sức nhạy cảm ở Việt Nam. Tự do hóa thương mại và tài chính đang ngày một phát triển theo hướng mở rộng trên toàn bộ khía cạnh của nền kinh tế đã góp phần chi phối khuynh hướng và cấu trúc vận hành của hệ thống NH Việt Nam. Hệ thống NH Việt Nam là một khâu quan trọng trong hệ thống tài chính quốc gia, đặc biệt là các NHTM đang từng bước chuyển mình theo dòng chảy hội nhập bằng sự ra đời của hàng loạt các NHTMCP.

Trong điều kiện nền kinh tế mở cửa, cạnh tranh và hội nhập thì hoạt động tín dụng của NHTM vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, đem lại thu nhập lớn nhất của các NHTM, góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Đổi mới hoạt động kinh doanh là xu thế tất yếu mà các NHTM đang vận động theo sự phát triển kinh tế của từng quốc gia, trong khu vực và trên phạm vi toàn cầu. Hiện nay, hoạt động tín dụng của các NHTM luôn đối mặt những nhân tố ảnh hưởng đến CLTD của NHTM. Đồng thời hoạt động tín dụng của NHTM cũng đang đứng trước những yêu cầu mới về nâng cao an toàn, chất lượng, hiệu quả và phát triển bền vững. Vì vậy, nâng cao CLTD của các NHTM luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu nhằm tạo sự tăng trưởng tín dụng một cách ổn định, bền vững góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong những năm tới.

Gần nửa thế kỷ hoạt động trên thị trường tiền tệ, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam luôn giữ vững vị thế là nhà cung cấp đầy đủ các dịch vụ tài chính hàng đầu trong lĩnh vực thương mại quốc tế; trong các hoạt động truyền thống như: kinh doanh vốn, huy động vốn, tín dụng, tài trợ dự án... cũng như mảng dịch vụ NH hiện đại: Kinh doanh ngoại tệ, các công cụ phái sinh, dịch vụ thẻ, ngân hàng điện tử ... Trong các hoạt động kinh doanh thì hoạt động tín dụng vẫn đóng vai trò chủ yếu của VCB và góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong thời gian qua. Tổng tài sản tăng từ trên 167 nghìn tỷ năm 2006 lên trên 307 nghìn tỷ năm 2010. Lợi nhuận sau thuế tăng 50% trong vòng 5 năm. Tín dụng tăng từ trên 67 nghìn tỷ năm 2006 lên trên 176 nghìn tỷ năm 2010. Kết quả tài chính phản ánh sự phát triển trong hoạt động kinh doanh của VCB, bao gồm gia tăng quy mô và chất lượng dịch

vụ tín dụng. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ là không có giới hạn trong cuộc cạnh tranh toàn cầu. Nhiều ngân hàng đang vươn lên cạnh tranh để nâng cao chất lượng dịch vụ trong đó có chất lượng tín dụng như ACB, BIDV, Viettinbank,... đặt ra những thách thức rất lớn đối với VCB trong việc nâng cao chất lượng tín dụng và hướng tới chuẩn mực quốc tế”.

Quản lý và nâng cao CLTD tại NHTM đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi NH trong xu thế hội nhập quốc tế hiện nay. Do đó mỗi một NHTM cần tìm ra phương thức quản lý và xây dựng các chỉ tiêu phản ánh CLTD phù hợp thông lệ, chuẩn mực quốc tế và nội tại nền kinh tế quốc dân là xu hướng tất yếu của thời đại. Trước xu thế và thực trạng hoạt động kinh doanh của NHTM Việt Nam hiện nay, tác giả đã chọn đề tài “**Nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam trong quá trình hội nhập**” được lựa chọn nghiên cứu nhằm đáp ứng bức xúc đó. Luận án đưa ra quan điểm về CLTD, các chỉ tiêu phản ánh CLTD của NHTM, giới thiệu một số mô hình định lượng đánh giá tín nhiệm TD đối với KH vay vốn, phân tích các nhân tố ảnh hưởng CLTD và thực trạng công tác quản lý CLTD tại VCB trong thời gian qua. Từ đó đưa ra giải pháp góp phần nâng cao CLTD tại VCB trong thời gian tới.

II. TỔNG QUAN CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI

Trong thời gian qua vấn đề tín dụng NHTM đã được nhiều tác giả nghiên cứu và bảo vệ tại các trường như: Đại học Kinh tế quốc dân; Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Học viện ngân hàng; học viên Tài chính... góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM trong thời gian qua, bao gồm:

(1) Luận án “*Những giải pháp cơ bản nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại Việt Nam*”, LATS 703 của Trần Thị Hồng Hạnh (1996). Đóng góp của luận án đã làm rõ thêm về CLTD và phân tích thực trạng tình hình hoạt động TD nói chung, chất lượng hoạt động TD nói riêng và cơ chế quản lý chất lượng hoạt động TD của các NHTM ở nước ta từ 1990 - 1996. Trên cơ sở phân tích những vấn đề còn tồn tại từ đó kiến nghị các biện pháp khả thi nhằm đổi mới cơ chế quản lý hoạt động TD. Tuy nhiên, luận án đã nghiên cứu thực trạng hoạt động tín dụng của các NHTM thuộc sở hữu nhà nước cách đây hơn 20 năm; trong giai đoạn hoạt động tín dụng ngân hàng chưa có luật NHNN, luật các tổ chức tín dụng, chưa cổ phần hóa các NHTM NN và chưa trong quá trình hội nhập quốc tế.

(2) Luận án “*Giải pháp đa dạng các hình thức huy động và sử dụng vốn của ngân hàng công thương Việt Nam*” của NCS Nguyễn Văn Thanh - Ngân hàng công

thương Việt Nam hoàn thành năm 2001. Đối tượng nghiên cứu các hình thức huy động và sử dụng vốn đặc trưng của NHTM. Phạm vi nghiên cứu hoạt động huy động và sử dụng vốn tại NH công thương Việt Nam từ năm 1995 đến 2000. Luận án đã hệ thống hóa các hình thức huy động và sử dụng vốn của các NHTM trong nền kinh tế thị trường; đánh giá mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn với kết quả kinh doanh của NH. Tuy nhiên, tác giả nghiên cứu hoạt động TD truyền thống và đưa ra các hình thức huy động và sử dụng vốn mới đối với các NHTM nhà nước.

(3) Luận án “*Giải pháp hoàn thiện quy chế bảo đảm an toàn trong cho vay của các NHTM Việt Nam*” của tác giả Nguyễn Văn Hưng hoàn thành năm 2003 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Tác giả đã lý luận cơ bản về quy chế bảo đảm an toàn trong cho vay của các NHTM. Trên cơ sở đánh giá thực trạng quy chế bảo đảm an toàn trong cho vay của NHTM Việt Nam. Tác giả đã nghiên cứu các văn bản quy phạm pháp luật của hoạt động cho vay của NHTM đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện trước sức ép hội nhập kinh tế quốc tế, góp phần nâng cao chất lượng hoạt động cho vay của ngành ngân hàng nói riêng từ đó nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của NH nói chung.

(4) Luận án, “*Phát triển các nghiệp vụ tín dụng của các NHTM Việt Nam*” của NCS Nguyễn Kim Anh đã hoàn thành năm 2004 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Luận án đã hệ thống hóa một cách căn bản về bản chất các nghiệp vụ TD, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển các nghiệp vụ TD của NHTM Việt Nam; trên cơ sở đó đưa ra hệ thống các giải pháp đồng bộ phát triển các sản phẩm TD của các NHTM Việt Nam.

(5) Luận án, “*Các giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*”, Trầm Thị Xuân Hương (2004) - LA-04.14564 tại trường Đại học kinh tế thành phố Hồ Chí Minh. Tác giả đã xây dựng các hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả TD thông qua thực trạng TD của NHTM trong tiến trình hội nhập quốc tế; phân tích những tồn tại của TD do những nguyên nhân khách quan và chủ quan đã làm giảm khả năng cạnh tranh của NHTM trong khi hội nhập quốc tế diễn ra với tốc độ ngày càng nhanh và từ đó đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả TD của NHTM.

(6) Luận án, “*Phương hướng phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*”, Lâm Thị Hồng Hoa (2005) - LA04.11882, tại trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài của tác giả đã hệ thống hóa được những vấn đề cơ bản về hoạt động NH và hệ thống NH, những vấn đề cơ bản mang tính lý luận về hội nhập trong lĩnh vực NH, những tác động, những yêu cầu

của quá trình này đến sự phát triển hệ thống NH. Tác giả đánh giá được những thuận lợi, khó khăn đối với việc phát triển hệ thống NH Việt Nam trong điều kiện hội nhập. Đồng thời xác định phương hướng và các giải pháp thực hiện phương hướng đã đặt ra. Tuy nhiên đề tài của tác giả khi đánh giá về thực trạng hệ thống NH hai cấp ở Việt Nam chưa làm rõ hơn về NHTM nhà nước, NHTMCP trước và sau năm 2005 trong quá trình hội nhập. Tác giả chưa đề cập việc củng cố, nâng cao vai trò và năng lực quản lý của NHTU, nâng cao vai trò cạnh tranh của các NHTM; chưa đề cập đến chiến lược phòng chống rủi ro của bản thân từng NH và toàn hệ thống NH. Đề tài của tác giả chưa khái quát cao về đánh giá khả năng cạnh tranh và hội nhập; những nguyên nhân dẫn đến sự bất cập trong hệ thống NH hiện nay.

(7) Luận án “*Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*”, Nguyễn Hữu Huân (2005)-LA04.11556, tại Học Viện Ngân hàng. Luận án của tác giả nghiên cứu làm rõ quan niệm chất lượng hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nội dung đánh giá chất lượng hoạt động kinh doanh của NHTM trên ba phương diện: khách hàng của ngân hàng; ngân hàng thương mại và kinh tế - xã hội và các chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động kinh doanh ở hai mặt định tính và định lượng. Trên cơ sở phân tích thực trạng chất lượng hoạt động kinh doanh của NHN_o& PTNT VN, từ đó đề xuất các giải pháp cơ bản nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của NHN_o& PTNT VN.

(8) Luận án, “*Những giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động thanh toán quốc tế của NH Ngoại thương Việt Nam*” của tác giả Vũ Thúy Nga - LA04.00231 hoàn thành 2004. Tác giả đã phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam góp phần hình thành sản phẩm mới có giá trị khoa học và thực tiễn của hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế.

(9) Luận án “*Những giải pháp phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng Ngoại thương Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*”, Phan Hùng An (2006)- LA04.09910, tại Viện Nghiên Cứu Thương Mại - Bộ Thương Mại. Tác giả đã xác định được các thông lệ, chuẩn mực quốc tế quan trọng mà các NHTM Việt Nam phải điều chỉnh để đảm bảo những điều kiện khi hội nhập kinh tế quốc tế. Tác giả đã xác định các yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến sức cạnh tranh của NHTM trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế như: vốn và tài chính, quản trị ngân hàng hiện đại, nguồn nhân lực, công nghệ mới cung ứng dịch vụ và uy tín. Tác giả đã sử dụng ma trận SWOT phục vụ cho việc xác định chiến lược hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, từ đó đề xuất những giải pháp nhằm phát

triển NH Ngoại thương Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Đề tài của NCS tập trung nghiên cứu chất lượng tín dụng tại NHTMCPNT Việt Nam trong xu thế hội nhập, trên cơ sở khảo sát 115 doanh nghiệp pháp nhân tại chi nhánh Đà Nẵng, thông qua sử dụng mô hình toán để xác định các yếu tố ảnh hưởng đến CLTD ngân hàng, từ đó có thể ứng dụng mô hình trong quản lý CLTD.

(10) Luận án “*Giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu ở ngân hàng Ngoại thương Việt Nam*”, Phạm Mạnh Thắng (2007) - LA04.1308, tại Học Viện Ngân Hàng. Tác giả đã hệ thống hóa lý luận về TD xuất nhập khẩu và mở rộng TD xuất nhập khẩu trong điều kiện nền kinh tế phát triển mở cửa hội nhập. Bên cạnh đó đã xây dựng hệ thống chỉ tiêu về mở rộng hoạt động TD xuất nhập khẩu để xác định quy mô CLTD xuất nhập khẩu theo những chuẩn mực quốc tế. Từ đó phân tích thực trạng mở rộng hoạt động TD xuất nhập khẩu tại VCB giai đoạn 2001 - 2006 và đưa ra những giải pháp mở rộng hoạt động TD xuất nhập khẩu của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam trong thời gian tới. Hạn chế của luận án chưa làm rõ mối quan hệ mở rộng TD với việc nâng cao CLTD XNK tại mỗi NHTM.

(11) Luận án “*Đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh*”, Lê Tấn Phước (2007) - LA04.13083, tại trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. Tác giả nghiên cứu làm rõ về NHTM cũng như các yêu cầu đảm bảo an toàn và nâng cao hiệu quả hoạt động TD của các NHTMCP trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó tác giả còn đưa ra những dự báo về xu hướng phát triển của nền kinh tế trong khu vực và trên thế giới và những giải pháp khả thi góp phần đảm bảo an toàn trong hoạt động TD của các NHTMCP trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Trong đề tài của tác giả chưa đưa ra nguyên tắc an toàn TD mà các NHTMCP phải xây dựng và tuân thủ theo các nguyên tắc này; chưa đề cập được bất cập trong hoạt động quản lý rủi ro của NH một nhân tố quan trọng góp phần đảm bảo trong hoạt động TD. Tác giả chưa tập trung giải quyết vấn đề trọng tâm là đảm bảo an toàn trong hoạt động TD.

(12) Luận án “*Cơ cấu lại các NHTM nhà nước Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*”, của NCS Cao Thị Ý Nhi - Đại Học Kinh tế Quốc dân hoàn thành năm 2007. Luận án của tác giả đã thể hiện mục đích nghiên cứu là phân tích nhằm chỉ ra những hạn chế trong cơ cấu của NHTMNN, phân tích và phát hiện trong cơ cấu lại các NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn 2000- 2005. Dự báo triển vọng về cơ cấu lại các NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn mới. Luận án đã hệ thống hóa được

những vấn đề mang tính lý luận về cơ cấu và cơ cấu lại NHTM. Rút ra bài học kinh nghiệm về cơ cấu lại NHTM NN của thế giới để vận dụng vào Việt Nam. Tuy nhiên tác giả cũng đã đưa ra điểm mới trong xây dựng các định hướng và giải pháp hữu hiệu nhằm cơ cấu lại các NHTM NN Việt Nam đến năm 2010.

(13) Luận án, “*Giải pháp phát triển hệ thống thông tin tín dụng trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam hiện nay*” của NCS Nguyễn Hữu Dương đã hoàn thành năm 2007 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Luận án đã nghiên cứu cơ sở lý luận thông tin tín dụng và hệ thống thông tin tín dụng ngân hàng, các điều kiện để phát triển hệ thống thông tin tín dụng NH, trong đó có tham khảo và học tập kinh nghiệm của thế giới; Đánh giá thực trạng của hệ thống thông tin tín dụng NH Việt Nam, và đánh giá mức độ phát triển hệ thống thông tin tín dụng NH Việt Nam. Đề xuất các giải pháp có tính khả thi, nhằm phát triển hệ thống thông tin tín dụng NH Việt Nam.

(14) Luận án “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTM Nhà nước Việt Nam hiện nay*” của tác giả Phạm Thị Bích Lương đã hoàn thành năm 2007 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Tác giả đã hệ thống vấn đề lý thuyết cơ bản về hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Trên cơ sở đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam giai đoạn 2000 - 2005 theo các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả. Từ đó, tác giả đã đề xuất giải pháp có tính đột phá như: xây dựng tập đoàn tài chính trên việc hợp nhất các NHTMNN, cổ phần hóa triệt để các NHTMNN; giao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho các NHTMNN... nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTMNN Việt Nam cho giai đoạn từ 2005 đến 2010.

(15) Luận án, “*Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam*” của NCS Nguyễn Việt Hùng đã hoàn thành năm 2008 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Luận án nghiên cứu cơ sở lý luận về việc đo lường hiệu quả của hoạt động NH và mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các NHTM; đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động của các NHTM và làm rõ các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả của các NHTM ở Việt Nam trong thời gian vừa qua dựa trên cơ sở các mô hình phân tích định lượng; Đề xuất một số các giải pháp nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam. Phạm vi nghiên cứu của luận án được mở rộng phân tích cho 32 NHTM ở Việt Nam, gồm 3 loại hình: NHTM nhà nước, NHTMCP và NH liên doanh và thời kỳ nghiên cứu là 5 năm từ 2001 - 2005.

(16) Luận án “*Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần ngoài quốc doanh Việt Nam*” của NCS Nguyễn Tiên Phong hoàn thành năm 2008. Luận án đã hệ thống hóa các vấn đề lý luận nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTM; phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với DN vừa và nhỏ tại NHTM cổ phần ngoài quốc doanh Việt Nam; tác giả đã đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTM CP ngoài quốc doanh Việt Nam.

(17) Luận án “*Hoàn thiện hoạt động tín dụng của các NHTM nhằm thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế trên địa bàn miền Đông Nam Bộ theo hướng CNH, HĐH*” của NCS Đặng Hà Giang hoàn thành năm 2009 tại trường Đại học Kinh tế quốc dân. Tác giả đưa ra lý luận về tín dụng NHTM và vai trò của hoạt động tín dụng NHTM đối với việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế; đặc biệt làm rõ hoạt động TD ảnh hưởng đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế và hệ thống các quan điểm, giải pháp hoàn thiện hoạt động tín dụng của các NHTM thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Tuy nhiên NCS Đặng Hà Giang nghiên cứu thông qua phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng NHTM từ đó đề xuất ra giải pháp hoàn thiện hoạt động tín dụng NHTM nhằm chuyển dịch cơ cấu kinh tế trên địa bàn Đông Nam Bộ.

(18) Luận án “*Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế*” của NCS Đàm Hồng Phương đã hoàn thành tại trường Đại học kinh tế Quốc dân, năm 2009. Luận án đã hệ thống hóa những lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NHTM trong tiến trình hội nhập quốc tế, phân tích đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn của 8 NHTM cổ phần trên địa bàn Hà Nội giai đoạn 2002 - 2008, từ đó rút ra những thành công, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế về hiệu quả sử dụng vốn của 8 NHTMCP trên địa bàn Hà Nội. Luận án đã đề xuất những kiến nghị và giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trên địa bàn Hà Nội trong hội nhập quốc tế.

(19) Luận án “*Xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong nền kinh tế chuyển đổi*” của NCS Nguyễn Trọng Hòa đã hoàn thành 2009 tại trường Đại học kinh tế quốc dân. Luận án đã hệ thống hóa về lý luận và thực tiễn của xếp hạng TD, luận án đã vận dụng và tiến hành phân tích đánh giá các kết quả đã được nghiên cứu trước đây cũng như thực trạng của Việt Nam hiện nay, tìm ra những bất cập của xếp hạng TD và nguyên nhân của bất cập đó; luận án xây dựng mô hình xếp hạng TD các DN Việt Nam; từ đó kiến nghị những giải pháp nhằm đổi mới phương pháp xếp hạng TD của DN.

(20) Luận án “*Giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng của Ngân hàng*

Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh” của tác giả Võ Việt Hùng (2009) LA 04.14796 đã hoàn thành tại Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. Đề tài của tác giả đã hệ thống hóa lý luận cơ bản về hoạt động tín dụng NHTM, đưa ra những yêu cầu cần thiết để mở rộng hoạt động tín dụng. Trình bày thực trạng hoạt động tín dụng của NH Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh. Trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp cụ thể góp phần mở rộng hoạt động tín dụng đối với Agribank trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh.

(21) Luận án *“Luận cứ khoa học về xác định mô hình quản lý rủi ro tín dụng tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam”* của tác giả Lê Thị Huyền Diệu (2010) LA 04.15688 đã hoàn thành tại Học Viện Ngân hàng. Đề tài của tác giả đã đúc kết lại lý thuyết cơ bản về mô hình quản lý rủi ro và từ đó đưa ra những lý thuyết cơ bản về mô hình quản lý RRTD. Mô hình quản lý RRTD của tác giả là mô hình kết hợp 3 cách thức tổ chức quản lý rủi ro, đo lường và kiểm soát rủi ro. Luận án đã nghiên cứu đặc điểm hoạt động TD, thực trạng RRTD và quản lý RRTD của hệ thống NHTM Việt Nam trước năm 2000 và sau năm 2000. Luận án đã nêu định hướng quản lý rủi ro trong thời gian tới đồng thời phân tích lợi ích và các điều kiện ảnh hưởng đến việc xác định mô hình quản lý rủi ro ở các NHTM Việt Nam. Luận án đề xuất lựa chọn mô hình áp dụng thích hợp với Việt Nam.

Ngoài ra còn có 3 đề tài nghiên cứu cấp Bộ, Viện bao gồm:

(1) Nguyễn Hữu Đương (2002), đề tài nghiên cứu khoa học cấp Viện của Trung tâm Thông tin tín dụng NHNN VN, *“Giải pháp hoàn thiện một bước việc phân tích, xếp loại doanh nghiệp đối với hoạt động thông tin tín dụng”*, mã số VNH.02.27. Đề tài nghiên cứu đưa ra phương pháp xếp loại tín dụng DN có quan hệ TD để áp dụng trong thực tiễn tại trung tâm TTTD. Đánh giá mặt tích cực: đưa ra một phương pháp đánh giá, xếp loại DN tương đối chi tiết, đề tài đã đi vào đánh giá, xếp loại DN tương đối kỹ về mặt tài chính DN, đồng thời đưa ra một thang tính điểm hợp lý và xếp DN thành 9 loại. Đây là lần đầu tiên trong hệ thống NH Việt Nam đưa ra việc cho điểm và xếp loại DN. Đánh giá một số mặt hạn chế: Việc lựa chọn các chỉ tiêu để phân tích cũng như phương pháp phân tích thiên về tình hình tài chính của DN, còn thông tin về phi tài chính được coi là tham khảo, đánh giá xếp loại DN chưa thật khách quan, không đánh giá được thực chất trên tất cả mọi mặt.

(2) Nguyễn Hữu Đương (2005), đề tài nghiên cứu khoa học cấp Viện *“Giải pháp phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động thông tin tín dụng ngân hàng nhà nước Việt Nam đến năm 2010”*, mã số VNH.03.01. Tác giả, nghiên cứu về lý luận

thông tin TD, về cơ quan thông tin TD công trực thuộc NHTU, hoạt động thông tin TD của NHNN Việt Nam với trọng tâm chính là Trung tâm thông tin TD và đưa ra các giải pháp phát triển đối với Trung tâm thông tin TD đến năm 2010. Công trình đã nghiên cứu về cơ sở lý thuyết của hoạt động thông tin TD, đã đưa ra các giải pháp thiết thực, cụ thể cho phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm thông tin TD NHNN đến năm 2010. Tuy nhiên, đề tài chưa khái quát đầy đủ lý luận về thông tin TD, về cấu trúc, vận hành hệ thống, chưa đưa ra được các loại hình dịch vụ thông tin TD, đặc biệt là chưa nghiên cứu về dịch vụ xếp loại TD doanh nghiệp; chưa đánh giá tổng thể và đưa ra các giải pháp tổng thể đối với toàn bộ hệ thống thông tin TD NH, gồm cơ quan thông tin TD công và cơ quan thông tin TD tư, các NHTM; chưa nghiên cứu về thị trường và giải pháp tác động thị trường để thúc đẩy phát triển hệ thống thông tin TD ngân hàng.

(3) Đặng Ngọc Đức (2011), đề tài nghiên cứu khoa học cấp bộ “*Tăng cường khả năng phát triển bền vững của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập*”, mã số: B2009.06.120. Nội dung cơ bản: Khái quát và hệ thống những vấn đề lý luận về hoạt động NH và thị trường tài chính, trong đó tập trung chủ yếu vào sự phát triển bền vững của các NHTM trong điều kiện hội nhập; phân tích và đánh giá thực trạng về hoạt động và sự phát triển bền vững của NHTM Việt Nam; xây dựng luận cứ khoa học cho phát triển bền vững của các NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập. Từ đó, đưa ra giải pháp và kiến nghị tăng cường sự phát triển bền vững của các NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập.

Qua tiếp cận và kế thừa các luận án của các tác giả đã nghiên cứu trong nước trước đây tác giả nhận thấy các đề tài chủ yếu tập trung nghiên cứu trên hai khía cạnh:

- Nghiên cứu hoạt động tín dụng NHTM trên cơ sở vi mô (trong phạm vi NHTM) như: quản lý rủi ro, thông tin TD, quy chế đảm bảo cho vay; các lĩnh vực tài trợ cụ thể của NH như: hoạt động xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế, cho vay DN vừa và nhỏ; sự thỏa mãn nhu cầu KH của NH, tất cả các vấn đề trên được nghiên cứu gắn với điều kiện phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn hoạt động của NH và các yêu cầu đòi hỏi phát triển của NH trong từng giai đoạn lịch sử nhất định.

- Nghiên cứu TD của NHTM trên phương diện vĩ mô như: Cơ cấu lại NHTM; nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM; TD NH thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở mỗi địa phương, tăng cường khả năng phát triển bền vững của các NHTM trong quá trình hội nhập.

Trên cơ sở tiếp cận và kế thừa các luận án của các tác giả đã nghiên cứu trong nước trước đây, tác giả nhận thấy ở Việt Nam chưa có một công trình khoa

học nào đề cập một cách hệ thống lý luận về CLTD và hệ thống một số nhóm chỉ tiêu đánh giá CLTD trong quá trình hội nhập. Đồng thời việc ứng dụng mô hình định lượng trong phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của KH pháp nhân tại VCB. Vì vậy, đề tài “***Nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam trong quá trình hội nhập***” được phát hiện nhằm bổ sung phần nghiên cứu còn thiếu và rất cần thiết. Để có cái nhìn hoàn thiện về CLTD của NHTM, NCS đã kế thừa và nghiên cứu, phát triển ở khía cạnh mới trong luận án mà các tác giả trước đây chưa quan tâm:

- Thứ nhất: Quan niệm về tín dụng ngân hàng - chất lượng tín dụng ngân hàng.
- Thứ hai: Hệ thống hoá một số các chỉ tiêu phản ánh CLTD và đưa ra mô hình lý thuyết nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NHTM.
- Thứ ba: Giới thiệu một số mô hình định lượng xếp hạng tín dụng của khách hàng pháp nhân tại NHTM.
- Thứ tư: Kinh nghiệm quản lý CLTD của NHTM ở một số nước và từ đó rút ra bài học cho các NHTM ở Việt Nam.
- Thứ năm: Khảo sát và ước lượng phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng TD của KH pháp nhân tại chi nhánh VCB. Ứng dụng mô hình đó là một trong giải pháp góp phần nâng cao CLTD tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam.

III. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về tín dụng và CLTD của NHTM. Đồng thời tham khảo và học tập kinh nghiệm nâng cao CLTD tại NHTM ở một số nước.
- Giới thiệu mô hình định lượng đánh giá mức tín nhiệm của KH pháp nhân sử dụng tại NHTM hiện nay.
- Đánh giá thực trạng CLTD tại NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam.
- Áp dụng mô hình hồi quy logistic phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của KH pháp nhân tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam (khảo sát tại chi nhánh VCB- chi nhánh Đà Nẵng). Đề xuất ứng dụng mô hình đó là một trong giải pháp góp phần nâng cao quản lý CLTD tại NHTM.
- Đưa ra các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam trong quá trình hội nhập.

IV. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

- **Đối tượng nghiên cứu:** Chất lượng tín dụng (Hoạt động cho vay) tại NHTM hiện nay.
- **Phạm vi nghiên cứu:** Trong luận án này tác giả nghiên cứu tín dụng

NHTM trên phương diện cho vay. Những vấn đề lý luận và thực tiễn hoạt động CLTD tại VCB. Bên cạnh đó luận án còn tiếp cận bộ dữ liệu của 115 khách hàng pháp nhân tại VCB – chi nhánh Đà Nẵng.

- **Thời gian:** Nghiên cứu khảo sát tập trung chủ yếu từ năm 2006 đến năm 2010. Các giải pháp đề xuất giai đoạn từ 2011 đến 2015 và tầm nhìn đến 2020.

V. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

** Phương pháp luận*

Các phương pháp chủ yếu được sử dụng, vận dụng và phối hợp chúng trong nghiên cứu gồm: (i) phương pháp tổng hợp, phân tích để hệ thống hoá, làm rõ và bổ sung những vấn đề lý luận và thực tiễn về hoạt động TD, CLTD và thực tiễn về CLTD tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam. (ii) Phương pháp thống kê và phân tích tổng hợp để giải thích, làm rõ lý luận và thực trạng công tác nâng cao CLTD tại VCB một cách khách quan, khoa học. (iii) Phương pháp nghiên cứu định tính, định lượng và phương pháp phân tích dữ liệu: dùng Excel để liệt kê, tổng hợp, lựa chọn, so sánh thông tin, dùng SPSS để kiểm định mô hình. Sử dụng mô hình hồi quy logistic để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng TD của KH pháp nhân tại chi nhánh của VCB.

** Dữ liệu phục vụ cho nghiên cứu phân tích đánh giá bao gồm:* Dữ liệu thứ cấp và sơ cấp. Dữ liệu thứ cấp bao gồm các báo cáo kết quả tài chính của VCB từ năm 2006 – 2010. Dữ liệu sơ cấp thu thập được thông qua tiếp cận 115 doanh nghiệp là KH pháp nhân tại NHTMCP Ngoại thương – chi nhánh Đà Nẵng.

VI. NHỮNG ĐÓNG GÓP CỦA LUẬN ÁN

1. Về mặt học thuật, lý luận

(1) Từ lý luận chung về tín dụng NH, luận án đã đưa ra quan niệm về CLTD ngân hàng và xây dựng hệ thống một số nhóm chỉ tiêu để phản ánh CLTD ngân hàng trong quá trình hội nhập. Một số nhóm chỉ tiêu phản ánh CLTD của NHTM thể hiện trên các mặt cụ thể sau: (1) Đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế; (2) Phương diện lợi ích chủ sở hữu NHTM; (3) Năng lực tài chính của NHTM; (4) Mức độ an toàn hoạt động TD của NHTM; (5) Năng lực quản lý hoạt động TD của NHTM.

(2) Luận án đã giới thiệu một số mô hình định lượng đánh giá CLTD của khách hàng pháp nhân tại NHTM như: mô hình chỉ số TD đại diện là Altman; mô hình phân nhóm và phân lớp, mô hình Logistic. Luận án đã chỉ ra việc sử dụng mô hình định lượng là lượng hoá các quan hệ dự báo sự thay đổi CLTD đối với tất cả các KH theo từng yếu tố. Sử dụng mô hình định lượng là dựa trên việc mô hình hoá các

mối quan hệ giữa các biến phản ánh CLTD và các yếu tố ảnh hưởng đến CLTD, đo lường và đánh giá mức độ ảnh hưởng, mức độ khác biệt của các yếu tố đến CLTD.

2. Về những phát hiện, đề xuất mới rút ra được từ kết quả nghiên cứu, khảo sát của luận án:

(1) Trên cơ sở nguồn số liệu thứ cấp của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam từ năm 2006 – 2010 và từ việc sử dụng hệ thống các nhóm chỉ tiêu đã xây dựng để đánh giá CLTD trên mặt định tính, luận án đã chỉ ra việc ứng dụng hệ thống các nhóm chỉ tiêu phản ánh được thực trạng CLTD của VCB trong điều kiện hội nhập.

(2) Luận án đã sử dụng mô hình định lượng Logistic, mô hình phân lớp nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của KH pháp nhân từ bộ số liệu sơ cấp của 115 KH pháp nhân đã được khảo sát tại VCB – chi nhánh Đà Nẵng. Luận án đã chỉ ra hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hiện đang áp dụng ở chi nhánh của VCB có một số bất cập như: chưa tính đến yếu tố về độ tin cậy của báo cáo tài chính của KH; các tiêu chí đánh giá chưa phù hợp với tương quan hiện tại giữa các thành phần kinh tế trong điều kiện hội nhập hiện nay; cách đánh giá một số chỉ tiêu trong hệ thống xếp hạng mang tính chủ quan chủ yếu phụ thuộc vào cán bộ tín dụng phụ trách KH là chính. Luận án đã chỉ ra việc ứng dụng mô hình định lượng đó có thể nâng cao CLTD tại các chi nhánh của VCB. Đồng thời, luận án đã đề xuất nhóm giải pháp hướng đến các nội dung sau: (1) Xây dựng, quản lý quan hệ khách hàng và sản phẩm, dịch vụ tín dụng của ngân hàng; (2) Hoàn thiện quy trình tín dụng theo thông lệ quốc tế; (3) Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng; (4) Xây dựng chính sách đầu tư nguồn lực cho ngân hàng phù hợp với xu thế hội nhập.

VII. BỐ CỤC CỦA LUẬN ÁN

Ngoài phần mục lục, danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt, các bảng biểu số liệu, biểu đồ, mô hình, phục lục, danh mục tài liệu tham khảo, mở đầu và kết luận, luận án gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại

Chương 2: Chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam từ 2006- 2010

Chương 3: Định hướng và giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam trong xu thế hội nhập

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM

Sự phát triển hệ thống NHTM là một trong những tấm gương phản ánh sự phát triển kinh tế của một quốc gia. Quá trình phát triển hệ thống NHTM Việt Nam cũng gắn liền với quá trình cải cách và phát triển kinh tế đất nước. Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường hệ thống NHTM Việt Nam không ngừng đổi mới và phát triển đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế đất nước và hội nhập thế giới.

Theo Peter S.Rose đưa ra khái niệm NHTM trên phương diện những loại dịch vụ mà nó cung cấp: “*NHTM là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán - và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế*” [28]. Theo Peter.Rose thì các hoạt động kinh doanh của NHTM cung cấp cho khách hàng là dịch vụ.

Hay NHTM là một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ. Thực hiện toàn bộ hoạt động NH và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Hoạt động của NH với nội dung chủ yếu và thường xuyên huy động vốn dưới hình thức tiền gửi và sử dụng số vốn đó để cho vay, đầu tư tài chính và cung cấp các hoạt động thanh toán của NH.

Thông qua chức năng trung gian tín dụng, NHTM thực hiện các hoạt động cơ bản sau:

- *Hoạt động huy động các nguồn vốn*

Huy động vốn là hoạt động quan trọng nhất của NHTM quyết định đến sự tồn tại và phát triển của NH. Hoạt động kinh doanh của NH chủ yếu từ nguồn vốn huy động chiếm khoảng 70 –80% trên tổng nguồn vốn kinh doanh của NHTM. Đối với NH vốn huy động là yếu tố quyết định hoạt động kinh doanh của mình, không giống như các DN hoạt động SXKD, vốn là hàng hoá để kinh doanh. NHTM nhận tiền gửi của các TCKT, cá nhân, các TCTD khác hoặc phát hành các giấy tờ có giá (chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu), hoặc đi vay từ các TCTD, NHNN. Đây là cơ sở giúp phân biệt NH với các loại hình DN khác.

- Hoạt động sử dụng vốn:

+ *Hoạt động cho vay:* Đây là hoạt động NHTM sử dụng số vốn huy động được để thực hiện cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu của các KH khác nhau trong nền kinh tế như: nhu cầu vốn cho hoạt động SXKD, tiêu dùng, thực hiện các dự án đầu tư hoặc để đáp ứng nhu cầu thiếu hụt vốn trong thanh toán của các tổ chức kinh tế, cá nhân. Khi thực hiện hoạt động này NH phải đảm bảo thu hồi đủ vốn và lãi. Với chức năng trung gian TD, NHTM đã huy động được số tiền tạm thời chưa sử dụng của các chủ thể trong nền kinh tế và sử dụng số vốn đó để cho vay trong nền kinh tế. Khi NH làm chức năng trung gian TD, NH trở thành cầu nối quan hệ pháp lý giữa người cho vay và người đi vay. Hoạt động này chịu sự kiểm soát của NHNN.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hoạt động của NHTM không chỉ dừng lại ở việc thực hiện hoạt động TD truyền thống cơ bản, mà còn cung cấp các hoạt động khác.

+ *Hoạt động đầu tư:* NHTM sử dụng nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mình đầu tư kiếm lời. NHTM có thể đầu tư dưới các hình thức: tham gia góp vốn, liên doanh, thành lập các công ty nhằm thực hiện sản xuất sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ cho xã hội; đầu tư tài chính; và các hoạt động khác như: cho thuê tài chính; đóng vai trò môi giới; ủy thác; bảo lãnh; kinh doanh ngoại hối, vàng, bạc....

*** *Mối quan hệ giữa huy động vốn và hoạt động cho vay của NHTM***

Hoạt động huy động vốn và hoạt động cho vay của NHTM có mối quan hệ biện chứng với nhau.

(i) Hoạt động huy động vốn làm nhiệm vụ tạo nguồn vốn để thực hiện hoạt động cho vay và đầu tư. Do vậy nếu nghiệp vụ huy động không hiệu quả tất yếu dẫn đến việc nguồn vốn bị thu hẹp và hoạt động cho vay và đầu tư giảm.

(ii) Hoạt động cho vay vốn có hiệu quả sẽ là động lực mở rộng, đa dạng hoá các hình thức huy động vốn. Đây chính là tiêu chuẩn cuối cùng đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng.

Vậy NHTM cần có chiến lược đồng bộ trong huy động và cho vay vốn. Huy động vốn của NHTM phải xuất phát từ nhu cầu sử dụng vốn của NH. Quy mô vốn huy động tăng hay giảm lại phụ thuộc vào phương hướng, chiến lược kinh doanh của NH trong từng thời kỳ nhất định. Mỗi NH đều xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh cụ thể, dựa trên việc xác định vị trí hiện tại của mình trong hệ thống NHTM, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức đồng thời dự đoán được sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong tương lai.

- *Hoạt động thanh toán*: NHTM thực hiện chức năng trung gian thanh toán giữa người gửi tiền và người vay vốn trong nền kinh tế. Khi nền sản xuất hàng hoá ngày càng phát triển thúc đẩy hoạt động thương mại, hoạt động thanh toán phát triển, nhất là hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt trong nước. Ngày nay hoạt động thương mại không chỉ diễn ra trong phạm vi một nước mà vượt ra khỏi biên giới một quốc gia thì hoạt động thanh toán quốc tế ngày càng phát triển. Hoạt động thanh toán của NHTM là cơ sở phát triển hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, đồng thời thúc đẩy phát triển hoạt động thanh toán quốc tế của mỗi quốc gia. Thực hiện tốt hoạt động thanh toán sẽ tăng thu nhập cho NH sau hoạt động cho vay, qua đó tạo điều kiện cho việc huy động vốn và sử dụng vốn của NHTM có hiệu quả.

- *Tham gia điều tiết chính sách tiền tệ của NHNN*: NH tham gia tích cực trên thị trường tiền tệ nhằm thoả mãn nhu cầu vốn, đảm bảo cân đối vốn trong kinh doanh và yêu cầu của NHNN. Đồng thời NHTM tham gia trên thị trường tiền tệ theo quy định của NHNN nhằm thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ dưới hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ.

*** Các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động kinh doanh của NHTM:**

- Hoạt động kinh doanh của NHTM phải đảm bảo lợi ích cho khách hàng và cho chính NHTM đó.

- NHTM phải thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của mình.

*** Hoạt động kinh doanh của NHTM có các đặc điểm sau:**

- Vốn vừa là phương tiện, là mục đích kinh doanh đồng thời cũng là đối tượng kinh doanh của NHTM.

- NHTM kinh doanh chủ yếu bằng vốn của người khác. Vốn tự có của NHTM chiếm một tỷ lệ rất thấp trong tổng nguồn vốn hoạt động, nên việc kinh doanh của NHTM luôn gắn liền với rủi ro của KH và buộc phải chấp nhận quy luật đánh đổi giữa rủi ro với lợi nhuận.

- Hoạt động kinh doanh của NHTM có liên quan đến nhiều mặt, nhiều lĩnh vực hoạt động và nhiều đối tượng KH khác nhau. Vì vậy, hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ hiệu quả hoạt động kinh doanh của các DN, của dân cư, cũng như sự suy thoái hay tăng trưởng của nền kinh tế hoặc khủng hoảng tài chính của khu vực và trên thế giới.

- Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động chứa nhiều rủi ro từ chính bản thân nội tại NH và chịu sự tác động của các yếu tố bên ngoài. Rủi ro trong hoạt động kinh doanh NH có thể gây ảnh hưởng lớn cho nền kinh tế hơn bất kỳ rủi ro của loại hình DN.

- Các hoạt động kinh doanh của NHTM có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và diễn ra liên tục theo thời gian.

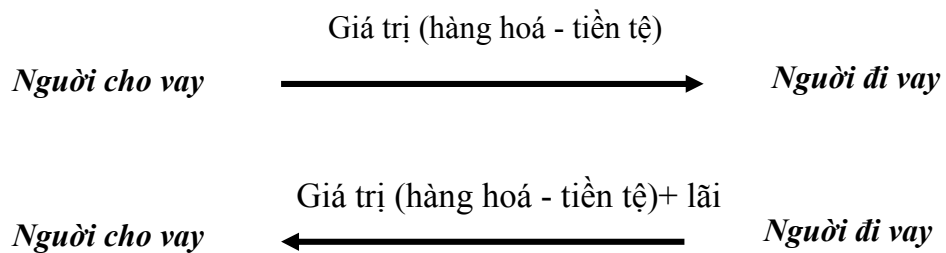
- Hoạt động của NHTM vận hành theo cơ chế thị trường và chịu sự chỉ đạo của Ngân hàng trung Ương thông qua chính sách tiền tệ và các văn bản pháp quy.

1.1.2. Tín dụng ngân hàng thương mại

1.1.2.1 Khái niệm tín dụng

Tín dụng là một phạm trù kinh tế, ra đời và tồn tại nhiều hình thái kinh tế xã hội. Từ “tín dụng” có nguồn gốc từ tiếng Latinh là *credtium* có nghĩa là sự *tin tưởng, tín nhiệm*, dựa trên sự tin tưởng tín nhiệm đó sẽ thực hiện các quan hệ vay mượn một lượng giá trị biểu hiện dưới hình thái tiền tệ hoặc vật chất trong một thời gian nhất định. Trong quá trình phát triển của nền kinh tế tất yếu xuất hiện quan hệ tín dụng giữa các cá nhân, tổ chức trong nền kinh tế. Sự luân chuyển dòng vốn giữa một bên CẦN vốn và một bên CÓ vốn nhàn rỗi đã xuất hiện quan hệ tín dụng.

Tín dụng là quan hệ *vay mượn vốn lẫn* nhau dựa trên sự tin tưởng số vốn đó sẽ được hoàn lại vào một ngày xác định trong tương lai. [32, trang 68]



Niềm tin mà người cho vay đặt ở KH vay đó là sự *hoàn trả đúng hạn cả vốn lẫn lãi*, niềm tin đó thật sự trọn vẹn khi nào quá trình vận động ngược chiều một lượng giá trị tiền tệ từ người vay trở về người cho vay. [32, trang 68]. Vậy ta có thể hiểu:

Tín dụng là sự vận động của giá trị từ người cho vay sang người đi vay và sẽ quay về với người cho vay cả vốn và lãi trong kỳ hạn xác định.

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng sau một thời gian nhất định lại quay về với lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Hay “Tín dụng là một phạm trù kinh tế chỉ mối quan hệ vay mượn dựa trên nguyên tắc có hoàn trả cả vốn gốc và lãi sau một thời gian nhất định”[32,trang 68]

Tóm lại: *Tín dụng là quan hệ vay mượn giữa các chủ thể trong nền kinh tế, trong đó chủ thể này chuyển nhượng cho chủ thể khác quyền sử dụng một lượng giá trị (có thể dưới hình thức hàng hoá hoặc tiền tệ) với những điều kiện và trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thoả thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả.*

1.1.2.2. Tín dụng ngân hàng thương mại

Trong thực tế thuật ngữ tín dụng được hiểu ở nhiều khía cạnh khác nhau, tuy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng được nghiên cứu ở một nội dung riêng.

(1) Nghiên cứu tín dụng từ phía các quan hệ kinh tế ở tầm vi mô thì tín dụng “là sự vay mượn giữa người đi vay và người cho vay, trên cơ sở thoả thuận về thời hạn, mức lãi cụ thể”. [32,trang 67].

Theo quan niệm (1), nếu xét trong phạm vi NHTM gắn với chức năng của nó thì NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay (huy động vốn dưới dạng tiền gửi của khách hàng) vừa đóng vai trò người cho vay (chủ nợ của khách hàng). NHTM là cầu nối giữa những người có vốn dư thừa và những người có nhu cầu về vốn. NHTM huy động và tập trung các nguồn tiền nhỏ lẻ tạm thời nhàn rỗi của các chủ thể trong nền kinh tế để hình thành nguồn vốn cho vay đối với nền kinh tế; mặt khác trên cơ sở vốn huy động được, NH cho vay để đáp ứng nhu cầu vốn sản xuất, kinh doanh, tiêu dùng của các chủ thể kinh tế, góp phần điều tiết vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu vận động liên tục thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội.

Khi NHTM thực hiện chức năng trung gian tín dụng đòi hỏi thực hiện đảm bảo yêu cầu sau: *Thứ nhất*, phải thu hồi đủ số vốn đã cho vay để duy trì khả năng hoàn trả số tiền đã đi vay của KH và đồng thời bảo đảm nguồn vốn tự có của NH; *Thứ hai*, phải có khoản tiền dự trữ tối thiểu để đảm bảo khả năng thanh toán của NHTM khi khách hàng đến rút tiền bất ngờ.

*** Đứng trên phương diện NHTM cấp tín dụng (người cho vay)**

Tín dụng NHTM là quan hệ vay mượn giữa NHTM với các KH trong nền kinh tế, trong đó NHTM chuyển nhượng cho KH (cá nhân, DN và chủ thể khác) quyền sử dụng một lượng giá trị từ nguồn vốn huy động và vốn chủ sở hữu (có thể dưới hình thức hàng hoá hoặc tiền tệ) với những điều kiện và trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thoả thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả.

Luật các TCTD năm 2004 “Hoạt động tín dụng là việc TCTD sử dụng nguồn vốn tự có, vốn huy động để cấp tín dụng” [44].

Luật các TCTD năm 2010 “ Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh NH và các nghiệp vụ cấp TD khác”[45]

Trong luận án này tác giả nghiên cứu cấp tín dụng NHTM trên phương diện nghiệp vụ cho vay. *Vậy: Tín dụng NHTM là quan hệ vay mượn phát sinh từ việc NHTM sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để thực hiện cho vay đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân, dân cư với những điều kiện và trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thỏa thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả.*

- (2) Nghiên cứu tín dụng trên giác độ nền kinh tế thì tín dụng “là sự vận động vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu”. [32, trang 67]

Theo quan điểm (2), nếu xét phạm vi hệ thống NHTM thì mỗi NHTM là “khách hàng” vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò người cho vay trên thị trường liên ngân hàng nhằm điều hòa vốn.

=> Trên giác độ nền kinh tế: *Tín dụng NH là quan hệ vay mượn vốn lẫn nhau giữa các NHTM nhằm phục vụ mục đích kinh doanh của chính mình và đảm bảo an toàn theo quy định pháp luật trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng, trong đó NHTM này chuyển nhượng cho NHTM khác quyền sử dụng một lượng giá trị (có thể dưới hình thức hàng hoá hoặc tiền tệ) với những điều kiện và trong một thời gian nhất định mà hai bên đã thỏa thuận dựa trên nguyên tắc có hoàn trả.*

*** Đặc trưng của hoạt động tín dụng ngân hàng**

- Thứ nhất: Hoạt động tín dụng ngân hàng dựa trên nguyên tắc có hoàn trả.
- Thứ hai: Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay, tức phải trả thêm phần lãi ngoài vốn gốc.
- Thứ ba: Hoạt động tín dụng ngân hàng dựa trên nguyên tắc có thời gian.
- Thứ tư: Hoạt động tín dụng ngân hàng rất nhạy cảm tính hình kinh tế, chính trị, xã hội và chịu sự giám sát chặt chẽ của luật pháp.
- Thứ năm: Hoạt động tín dụng ngân hàng luôn chứa đựng rủi ro

1.1.2.3. Phân loại tín dụng ngân hàng thương mại

Căn cứ vào các tiêu thức khác nhau người ta có thể phân loại tín dụng NH như sau:

a. Căn cứ vào thời gian vay

+ Tín dụng ngắn hạn: Hoạt động tín dụng có thời hạn dưới một năm. Đối với khoản tín dụng này thường được dùng để bù đắp sự thiếu hụt nhu cầu vốn lưu động và nhu cầu chi tiêu cá nhân.

+ Tín dụng trung hạn: Hoạt động TD có thời hạn từ 1 năm đến 3 năm, được sử dụng chủ yếu đầu tư tài sản cố định, mở rộng SXKD, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Bên cạnh đầu tư tài sản cố định, nó còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các DN và nhu cầu tiêu dùng cá nhân như: mua sắm các tài sản có giá trị lớn hay đầu tư bất động sản...

+ Tín dụng dài hạn: Hoạt động tín dụng có thời hạn trên 3 năm, được sử dụng để đáp ứng các nhu cầu đầu tư sản xuất kinh doanh hay dự án dài hạn như: xây dựng nhà ở, phương tiện vận tải, xây dựng nhà xưởng mới,... Hiện nay các NHTM đang nâng dần tỷ trọng cho vay trung và dài hạn trong tổng số dư nợ của ngân hàng.

b. Căn cứ theo đảm bảo

+ Tín dụng có đảm bảo: Trong hợp đồng tín dụng KH đi vay cam kết đảm bảo về việc dùng tài sản mà mình đang sở hữu hoặc sử dụng để trả nợ cho NHTM như: Nhà cửa, vật kiến trúc, quyền sử dụng đất, máy móc thiết bị, ô tô, TSCĐ khác... hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba khi không thực hiện việc trả nợ gốc và lãi theo đúng thời hạn quy định trong hợp đồng. NHTM sẽ phát mại những tài sản đảm bảo đó trên thị trường nhằm thu hồi vốn và lãi.

+ Tín dụng không có đảm bảo: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của KH. Đối với những KH có uy tín, có tài chính lành mạnh, quản lý có hiệu quả, làm ăn thường xuyên có lãi, không xảy ra tình trạng nợ nần thì NH có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân KH mà không cần một nguồn thu nợ thứ hai bổ sung.

c. Căn cứ theo hình thức tài trợ tín dụng

+ Cho vay: “Là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho KH một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.[45] Cho vay là tài sản lớn nhất trong khoản mục TD.

- *Cho vay từng lần*: Áp dụng cho các trường hợp KH vay vốn bổ sung vốn lưu động không thường xuyên hoặc KH có vòng quay vốn kinh doanh dài.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: Áp dụng trong các trường hợp KH có nhu cầu bổ sung vốn lưu động thường xuyên, có mục đích sử dụng vốn rõ ràng và có uy

tín với NH. Khi hợp đồng tín dụng theo hạn mức có hiệu lực, KH cần rút vốn sẽ không cần phải ký thêm hợp đồng tín dụng mà chỉ cần lập giấy nhận nợ kèm bảng kê và bản sao chứng từ tài liệu chứng minh mục đích sử dụng tiền vay.

- *Cho vay theo dự án đầu tư*: NH cho KH vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư, phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- *Cho vay hợp vốn (đồng tài trợ)*: Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của KH; trong đó, có một tổ chức tín dụng làm đầu mối, phối hợp các tổ chức tín dụng khác để thực hiện.

- *Cho vay trả góp*: Khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng*: NH cam kết đảm bảo sẵn sàng cho KH vay vốn trong phạm vi hạn mức TD nhất định. NH và KH thoả thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức TD dự phòng, mức phí trả cho hạn mức TD dự phòng.

- *Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng*: NH chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của ngân hàng.

- *Cho vay theo hạn mức thấu chi*: Là việc cho vay mà ngân hàng thoả thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng trong phạm vi hạn mức tín dụng.

+ Cho thuê tài chính: Là việc NH bỏ tiền mua tài sản cho khách hàng thuê, dựa trên hợp đồng thuê tài sản được ký kết với điều kiện thoả thuận nhất định.

+ Chiết khấu thương phiếu: Là việc khách hàng được ngân hàng ứng trước một số tiền tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu (giấy tờ có giá khác) chưa đến hạn thanh toán.

+ Bảo lãnh: Là việc NHTM cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ cho khách hàng. Nghiệp vụ này NHTM chưa phải xuất tiền ra, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để để thu phí.

d. Căn cứ vào đối tượng khách hàng

+ Tín dụng đối với KH pháp nhân: Là những KH có tư cách pháp nhân tồn tại dưới hình thức DN Nhà nước và các DN ngoài quốc doanh, có nhu cầu vốn vay cao, phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư ...

+ Tín dụng đối với khách hàng thể nhân: có nhu cầu vay đa dạng với những món vay nhỏ lẻ, chủ yếu cho nhu cầu tiêu dùng và sản xuất kinh doanh nhỏ.

e. Dựa vào quy mô khách hàng

+ Tín dụng đối với DN lớn: Chủ thể vay ở đây là các DNNN, công ty cổ phần, DN có vốn đầu tư nước ngoài có quy mô hoạt động kinh doanh lớn, có khả năng cung cấp hàng hoá dịch vụ với số lượng lớn và ảnh hưởng chi phối nền kinh tế.

+ Tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Các DN sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau có quy mô nhỏ lẻ, nhu cầu vốn không lớn. Tiêu thức phân loại này có thể thay đổi trong quá trình phát triển kinh tế.

+ Tín dụng đối với các cá nhân và hộ gia đình: có nhu cầu vay vốn để kinh doanh và tiêu dùng là chủ yếu.

g. Căn cứ vào mức độ rủi ro tín dụng NH

Theo tiêu thức này giúp cho NHTM thường xuyên đánh giá lại khoản mục tín dụng, xây dựng các giải pháp phòng ngừa rủi ro, trích lập các quỹ dự phòng và đánh giá chất lượng tín dụng, qua đó giúp cho NHTM theo dõi rủi ro và sinh lời gắn liền với những lĩnh vực tài trợ để có chính sách tín dụng hợp lý.

+ Tín dụng lành mạnh: Các khoản cho vay an toàn, có mức sinh lời cao và có khả năng thu hồi vốn.

+ Tín dụng có vấn đề: Là các khoản tín dụng có dấu hiệu không lành mạnh như: trong hoạt động sản xuất kinh doanh sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được, tình hình tài chính không lành mạnh hay gặp sự cố bất ngờ như thiên tai hoả hoạn...

+ Tín dụng quá hạn có khả năng thu hồi: Đó là các khoản nợ đã quá thời hạn quy định nhưng KH có thể khắc phục lại hoạt động SXKD, cam kết sẽ trả hoặc được đảm bảo bởi tài sản cầm cố, thế chấp có giá trị lớn.

+ Tín dụng quá hạn khó đòi: nợ quá hạn quá lâu, khả năng trả nợ không có, tài sản thế chấp bị giảm giá trị, do khách hàng chây ì, lừa đảo...

1.1.2.4. Các nguyên tắc cơ bản của tín dụng ngân hàng thương mại

Để đảm bảo cho NHTM có thể duy trì an toàn hiệu quả và phát triển bền vững, đòi hỏi hoạt động cho vay của NHTM phải tuân thủ các nguyên tắc nhất định đã được cụ thể hoá trong các quy định của NHNN.

Thứ nhất: Cho vay phải có mục đích

Mục đích đi vay được ghi rõ trong hợp đồng tín dụng như: phục vụ hoạt động SXKD hay đầu tư dự án hoặc cho tiêu dùng... đảm bảo cho NH không tài trợ cho các hoạt động trái luật pháp và quan trọng hơn mục đích đi vay đó đã được NHTM

thẩm định và NHTM cho rằng khách hàng sử dụng vốn đi vay đúng mục đích thì sẽ hoàn trả cả gốc và lãi đúng kỳ hạn.

Thứ hai: Phải hoàn trả cả gốc và lãi đúng kỳ hạn

Khách hàng phải cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng TD. Các khoản TD của NHTM có nguồn gốc chủ yếu từ các khoản tiền gửi của KH và các khoản NHTM vay mượn. NHTM cũng phải có trách nhiệm hoàn trả cả gốc và lãi như đã cam kết. Nguyên tắc này đảm bảo an toàn về thanh khoản của NHTM và thực hiện kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ nhằm tối đa hoá lợi nhuận với chi phí thấp nhất, đây là điều kiện để NHTM tồn tại và phát triển bền vững. Cho nên khi ký hợp đồng vay đòi hỏi cả NHTM và KH vay tiền phải tuân thủ những quy định pháp lý cho vay. Mọi trường hợp hạ thấp điều kiện và biện pháp đảm bảo trong cho vay đều đưa đến tổn thất cho NHTM.

Thứ ba: Vay phải có bảo đảm theo quy định

Bảo đảm tín dụng là việc bảo vệ quyền lợi của người cho vay dựa trên cơ sở thế chấp, cầm cố tài sản thuộc sở hữu của người đi vay hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. NHTM coi bảo đảm tín dụng là nguồn thu nợ thứ hai khi nguồn thu nợ thứ nhất không thể thanh toán được nợ. Trong kinh doanh có muôn ngàn lý do dẫn đến NH không thu được nguồn thu nợ thứ nhất vì vậy cần có điều kiện bảo đảm tín dụng để hạn chế tổn thất cho NH trong tương lai.

1.1.2.5. Các điều kiện tín dụng ngân hàng thương mại

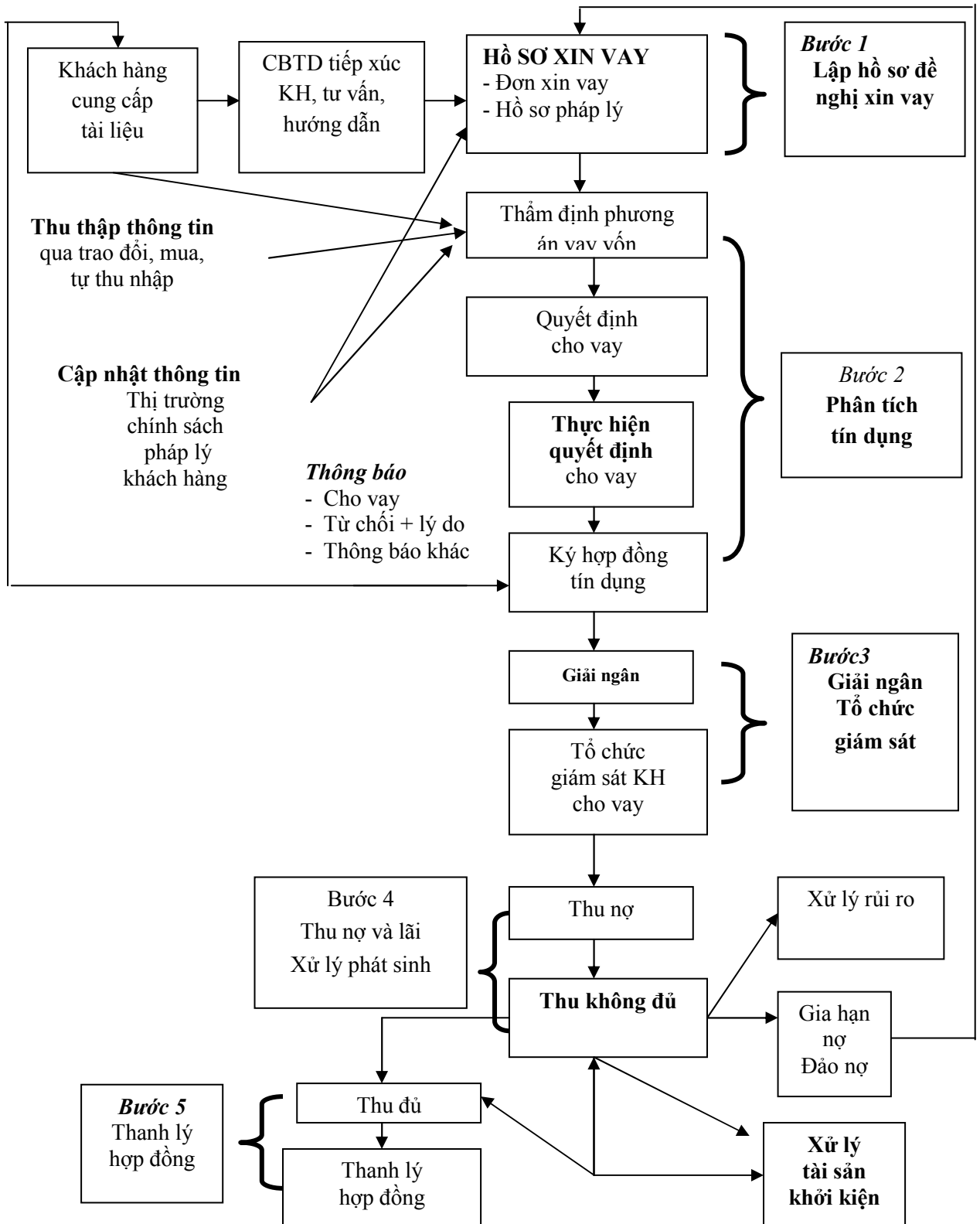
NHTM yêu cầu KH phải đảm bảo các nguyên tắc nêu trên nhưng thực tế không phải KH nào cũng có thể tuân thủ đúng các nguyên tắc này. Do vậy, NHTM chỉ xem xét cho vay khi KH thỏa mãn các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Có mục đích vay vốn hợp pháp.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn giao kết.
- Có phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tài sản.

Những điều kiện này là quy định chung cần thiết của NHNN, các NHTM có thể cụ thể hóa và đặt ra các điều kiện riêng cho mình.

1.1.2.6. Quy trình cấp tín dụng của ngân hàng

Quy trình cho vay ở các NHTM nói chung ta có thể khái quát như sau:



Sơ đồ 1.1: Quy trình cấp tín dụng của NHTM [43],[6]

1.2. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Quan niệm về chất lượng

Vấn đề chất lượng và nâng cao quản lý chất lượng đề cập rất nhiều trong các sách kinh tế ở Việt Nam và trên thế giới. Khái niệm chất lượng là một khái niệm quá quen thuộc, tuy nhiên chất lượng cũng là một khái niệm gây nhiều tranh cãi. Tùy theo đối tượng sử dụng, từ “Chất lượng” có ý nghĩa khác nhau.

* Người sản xuất coi chất lượng là *“điều họ phải làm để đáp ứng các quy định và yêu cầu do khách hàng đặt ra, để được khách hàng chấp nhận”*. Chất lượng được so sánh với chất lượng của đối thủ cạnh tranh và đi kèm theo chi phí, giá cả.

Tổ chức Quốc tế về Tiêu chuẩn hóa ISO, trong dự thảo DIS 9000:2000, đã đưa ra định nghĩa sau: *“Chất lượng là khả năng của tập hợp các đặc tính của một sản phẩm, hệ thống hay quá trình để đáp ứng các yêu cầu của KH và các bên có liên quan”*. Ở đây yêu cầu là các nhu cầu và mong đợi được công bố, ngụ ý hay bắt buộc theo tập quán. Từ định nghĩa trên ta rút ra một số đặc điểm của khái niệm chất lượng:

- Chất lượng được đo bởi sự thỏa mãn nhu cầu. Nếu một sản phẩm vì lý do nào đó mà không được nhu cầu chấp nhận thì phải bị coi là có chất lượng kém, cho dù trình độ công nghệ để chế tạo ra sản phẩm đó có thể rất hiện đại. Đây là một kết luận then chốt và là cơ sở để các nhà chất lượng định ra chính sách, chiến lược kinh doanh của mình.

- Do chất lượng được đo bởi sự thỏa mãn nhu cầu, mà nhu cầu luôn luôn biến động nên chất lượng cũng luôn luôn *biến động theo thời gian, không gian, điều kiện sử dụng*.

- Khi đánh giá chất lượng của một đối tượng, ta phải xét và chỉ xét đến mọi đặc tính của đối tượng có liên quan đến sự thỏa mãn những nhu cầu cụ thể. Các nhu cầu này không *chỉ từ phía khách hàng mà còn từ các bên có liên quan*.

- Nhu cầu có thể được công bố rõ ràng dưới dạng các quy định, tiêu chuẩn nhưng cũng có những nhu cầu không thể miêu tả rõ ràng, người sử dụng chỉ có thể cảm nhận chúng, hoặc có khi chỉ phát hiện được trong chúng trong quá trình sử dụng.

- Chất lượng không phải là thuộc tính của sản phẩm, hàng hóa mà ta vẫn hiểu hàng ngày. Chất lượng có thể áp dụng cho một hệ thống, một quá trình.

* Trong lĩnh vực dịch vụ, chất lượng dịch vụ được định nghĩa bằng nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào đối tượng nghiên cứu và môi trường nghiên cứu.

Theo Parasuraman & ctg (1985, 1988), chất lượng dịch vụ là *khoảng cách giữa sự mong đợi của khách hàng và nhận thức của họ khi đã sử dụng qua dịch vụ.*

Theo Lehtinen & Lehtinen (1982) cho là *chất lượng dịch vụ phải được đánh giá trên hai khía cạnh, (1) quá trình cung cấp dịch vụ và (2) kết quả của dịch vụ.*

Theo Rene T. Domingo, Giáo sư Học viện Quản trị Châu Á, tác giả của cuốn sách nổi tiếng trong lĩnh vực quản trị chất lượng “Quality Means Survival”. Nhận định về chất lượng dịch vụ với phương châm đã đề ra: *“Luôn hướng đến sự hoàn hảo để phục vụ khách hàng”.*

Chất lượng là vấn đề đặt ra đối với mọi nền sản xuất và mọi loại hình hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ. Chất lượng phản ánh giá trị về mặt lợi ích của sản phẩm hàng hoá dịch vụ và là khái niệm phức tạp, phụ thuộc vào trình độ của nền kinh tế và tùy những góc độ của người quan sát. Các định nghĩa này đều nêu nổi bật cái cuối cùng mà cả người sản xuất và người tiêu dùng đều muốn đạt tới là sự thoả mãn nhu cầu tiêu dùng với các điều kiện nhất định.

Chất lượng là mức độ đạt được các quy định, tiêu chuẩn đặt ra về sản phẩm hay dịch vụ phù hợp với lợi ích của những đối tượng quan tâm trong điều kiện nhất định.

Hay Chất lượng là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của tổ chức kinh tế. Chất lượng là mức độ các tổ chức kinh tế thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hoá, dịch vụ đạt được các quy định, tiêu chuẩn đặt ra về quy mô khách hàng, doanh số, mức độ an toàn và lợi nhuận phù hợp với lợi ích của những đối tượng quan tâm trong những điều kiện nhất định.

Mạch sống của mọi ngành nghề kinh doanh chính là khách hàng. Lợi nhuận có được từ doanh thu trừ chi phí. Khách hàng là người quyết định doanh số dựa trên sự nhận thức của họ về chất lượng của sản phẩm và sự phục vụ. Chất lượng quyết định lợi nhuận và chính khách hàng là người xác định và quyết định chất lượng là gì và cần phải như thế nào. Để đạt được các mục tiêu chất lượng của sản phẩm hay dịch vụ, thì mỗi nhà lãnh đạo công ty phải quản lý chất lượng. Ngày nay người ta hay dùng cụm từ quản lý chất lượng đồng bộ (TQM): *“là phương pháp quản lý của một tổ chức-doanh nghiệp, định hướng vào chất lượng dựa trên sự tham gia của mọi thành viên nhằm đem lại sự thành công dài hạn thông qua sự cải tiến không ngừng của chất lượng nhằm thoả mãn nhu cầu khách hàng và lợi ích của mọi thành viên của công ty cũng như tham gia vào lợi ích cho xã hội”.*[50, trang 45]

1.2.2. Quan niệm chất lượng tín dụng NHTM

Ở nước ta còn có một số quan điểm khác nhau về khái niệm dịch vụ NH

Quan điểm 1: Các hoạt động sinh lời của NHTM ngoài hoạt động cho vay thì được gọi là hoạt động dịch vụ. Quan điểm này phân định rõ hoạt động tín dụng, một hoạt động truyền thống và chủ yếu trong thời gian qua của các NHTM Việt Nam, với hoạt động dịch vụ, một hoạt động mới bắt đầu phát triển ở nước ta. Sự phân định như vậy trong xu thế hội nhập và mở cửa thị trường dịch vụ tài chính hiện nay cho phép NH thực thi chiến lược tập trung đa dạng hoá, phát triển và nâng cao hiệu quả của các hoạt động phi tín dụng.

Quan điểm 2: *“Tất cả các hoạt động kinh doanh của một NHTM đều được coi là hoạt động dịch vụ”*[46]. Ngân hàng là một loại hình DN kinh doanh tiền tệ, cung cấp dịch vụ cho KH. Quan niệm này phù hợp với thông lệ quốc tế, phù hợp với cách phân loại các phân ngành dịch vụ trong dự thảo Hiệp định WTO mà Việt Nam cam kết, đàm phán trong quá trình gia nhập, phù hợp với nội dung Hiệp định thương mại Việt – Mỹ. Trong phân tổ các ngành kinh tế của Tổng cục Thống kê Việt Nam, NH là ngành được phân tổ trong lĩnh vực dịch vụ.

Với quan niệm thứ hai, thì phù hợp với thông lệ quốc tế là coi hoạt động kinh doanh của NHTM là một nghề cung cấp dịch vụ cho KH. Chính chất lượng của mỗi dịch vụ NH cung cấp cho KH đó đem lại hiệu quả kinh doanh cho NHTM.

Cũng như các sản phẩm và dịch vụ khác cung ứng trên thị trường, để đánh giá chất lượng dịch vụ ngân hàng cần có một số chỉ tiêu nhất định vừa có tính chất định tính vừa có tính chất định lượng:

- Thoả mãn sự hài lòng của KH là quan trọng nhất. Dịch vụ ngân hàng do NH cung ứng là để đáp ứng nhu cầu của KH. Nếu như chất lượng của dịch vụ ngày càng hoàn hảo, có chất lượng cao thì KH sẽ gắn bó lâu dài và chấp nhận ngân hàng.

- Sự hoàn hảo của dịch vụ. Nó được hiểu là giảm thiểu các sai sót trong giao dịch với khách hàng và rủi ro trong kinh doanh dịch vụ của ngân hàng.

- Quy mô và tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ của ngân hàng không ngừng tăng lên. Đây là kết quả tổng hợp của sự đa dạng dịch vụ, sự phát triển dịch vụ và đương nhiên là cả chất lượng dịch vụ của ngân hàng tăng lên.

- Một số chỉ tiêu khác. Đó là khả năng cạnh tranh; thị phần của từng loại dịch vụ không ngừng được giữ vững và tăng lên. Chất lượng dịch vụ sẽ tạo lên danh tiếng, uy tín lâu dài cho ngân hàng, thu hút khách hàng.

* Quan niệm về CLTD ngân hàng cũng được nhiều tác giả nghiên cứu ở nhiều góc độ khác nhau. Nhưng theo quan niệm của tác giả, CLTD được đánh giá trên trên ba phương diện sau:

+ **Đối với chính phủ:** *Tín dụng ngân hàng phải khai thác các nguồn tài chính và sử dụng hợp lý các nguồn vốn này, góp phần thúc đẩy tăng trưởng, phát triển kinh tế - xã hội của mỗi địa phương và đất nước. Tín dụng NHTM phải góp phần xây dựng thị trường tài chính phát triển an toàn, lành mạnh và ổn định.*

+ **Đối với khách hàng:** *NHTM phải cung cấp được các dịch vụ thoả mãn nhu cầu của khách hàng và đáp ứng các quy định của luật pháp trong từng thời kỳ cụ thể. Hoạt động TD là việc NH cung cấp kịp thời và đầy đủ nhu cầu vay vốn của KH, đáp ứng nhu cầu về: lãi suất, kỳ hạn nợ, thủ tục gọn nhẹ, các dịch vụ NH cung cấp, thái độ phục vụ của NH đối với KH... Bên cạnh đó, NH cần ưu tiên tạo điều kiện cấp vốn cho KH hoạt động ở lĩnh vực then chốt thuộc chiến lược phát triển kinh tế xã hội của địa phương và cả nước.*

+ **Đối với chủ sở hữu ngân hàng (NHTM):** *Hoạt động tín dụng phải quan tâm tới hai mục tiêu cơ bản: (1) Khẳng định vai trò chủ đạo trong hệ thống tín dụng đối với nền kinh tế; (2) Đảm bảo đạt mục tiêu tăng trưởng, an toàn và sinh lời về vốn kinh doanh phù hợp với mục tiêu kế hoạch và các quy định pháp luật trong từng thời kỳ.*

-> *Vai trò chủ đạo:* NHTM đảm bảo hoạt động tín dụng có tính chất hướng dẫn, đảm bảo thị phần, tìm kiếm dịch vụ mới và hệ thống nghiệp vụ tín dụng tiên tiến nhằm góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế của quốc gia.

-> *Mức độ an toàn về vốn:* Trước khi quyết định cho vay vấn đề luôn được các NHTM xem xét thận trọng là KH có mức độ tín nhiệm cao hay thấp? có được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn hay không? Mức độ an toàn của khoản vay là bao nhiêu (mức độ rủi ro)? Một khoản vay có mức độ tín nhiệm thấp, hoặc có khả năng rủi ro thì người ta cho rằng khoản vay có chất lượng kém và ngược lại. Việc NHTM mở rộng hoạt động cho vay dựa trên mức độ tín nhiệm của KH là đồng hành với gia tăng lợi nhuận từ đó hoạt động tín dụng được đánh giá có chất lượng là tiền đề đảm bảo an toàn vốn, tăng thị phần KH và khả năng sinh lời của NHTM.

-> *Khả năng sinh lời:* Hoạt động TDNH phải giúp NHTM tăng quy mô cho vay, mở rộng mạng lưới, đa dạng hóa đối tượng cho vay nhưng phải dựa trên cơ sở ổn định, an toàn và hiệu quả. Hạn chế thấp nhất các khoản nợ xấu để đem lại lợi nhuận cho NH, góp phần giảm tỷ lệ nợ xấu, hạn chế rủi ro và tổn thất cho NHTM.

Luận án của tác giả tiếp cận trên phương diện NHTM thực hiện hoạt động tín dụng phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và đạt được mục tiêu kinh doanh trong từng thời kỳ. Tác giả đưa ra quan niệm CLTD như sau:

Chất lượng tín dụng là mức độ ngân hàng thực hiện hoạt động tín dụng đáp ứng vốn cho sự phát triển kinh tế của đất nước và đạt được những mục tiêu đề ra về quy mô, an toàn, sinh lời phù hợp với quy định pháp luật hiện hành trong nước và thông lệ quốc tế.

Hay Chất lượng tín dụng là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động tín dụng của NHTM. CLTD thể hiện năng lực quản lý hoạt động tín dụng nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế và hạn chế rủi ro đảm bảo an toàn về vốn và khả năng sinh lời của NH.

1.2.3. Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng đối với NHTM

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, có ý nghĩa quan trọng đối với quản lý vĩ mô và vi mô.

1.2.3.1. Phương diện quản lý vĩ mô

- Nâng cao CLTD của NHTM là cơ sở để thực hiện tốt chức năng trung gian TD trong nền kinh tế. CLTD đảm bảo là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, góp phần điều hòa vốn trong nền kinh tế. Thông qua điều hòa vốn để giải quyết cung cầu về vốn trong nền kinh tế.

- Nâng cao CLTD của NHTM đảm bảo là cơ sở để NHTM thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán, thúc đẩy sản xuất, lưu thông hàng hóa phát triển, tiết kiệm chi phí lưu thông cho xã hội và ổn định lưu thông tiền tệ, tạo điều kiện phát triển hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt.

- Chất lượng tín dụng NHTM có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất và lưu thông hàng hoá dịch vụ, giải quyết công ăn việc làm, khai thác có hiệu quả các nguồn lực của nền kinh tế... Hoạt động cho vay có chất lượng sẽ kiểm soát lạm phát, ổn định tiền tệ, thúc đẩy đầu tư và tăng trưởng kinh tế phát triển bền vững.

- Thông qua chất lượng tín dụng NHTM, các nhà hoạch định chính sách nhà nước và nhà quản lý tiền tệ - ngân hàng xây dựng các mục tiêu chung của nền kinh tế và các mục tiêu riêng của hoạt động tín dụng và CLTD NHTM trong từng thời kỳ. Nâng cao CLTD đồng nghĩa với việc giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng với tăng trưởng kinh tế.

1.2.3.2 Phương diện quản lý vi mô

*** Đối với ngân hàng thương mại**

Đứng trên phương diện của NHTM nâng cao chất lượng tín dụng thường quan tâm tới hai nội dung sau:

- Cung cấp hệ thống sản phẩm tín dụng tốt cho khách hàng

Một sản phẩm tín dụng tốt là phải thoả mãn kịp thời, đúng lúc các nhu cầu về vốn của KH cả về quy mô, về kỳ hạn, về lãi suất... Sản phẩm tín dụng tốt cho KH nhưng phải đảm bảo quy trình cung cấp khoản vay được xây dựng mang tính khoa học, các thủ tục đơn giản nhưng vẫn đảm bảo các nguyên tắc tín dụng và kiểm soát rủi ro. Bên cạnh đó sản phẩm tín dụng tốt còn thể hiện các chính sách hỗ trợ KH của NH đi kèm theo khoản cấp tín dụng như: dịch vụ thanh toán, tư vấn tài chính... Hiện nay các KH sẵn sàng chấp nhận các khoản tín dụng với lãi suất cao nhưng có dịch vụ hỗ trợ tốt. Thông qua cung cấp hệ thống sản phẩm tín dụng tốt, sẽ tạo được uy tín của KH đối với ngân hàng, góp phần tăng quy mô khách hàng, tăng trưởng tín dụng nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng.

- Hạn chế rủi ro tín dụng trên cơ sở xác định và kiểm soát được các rủi ro.

Trong nền kinh tế thị trường hoạt động kinh doanh của khách hàng luôn đối mặt với các quy luật kinh tế như: quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh..... Các khách hàng luôn đối mặt với các rủi ro trong sản xuất kinh doanh của nền kinh tế thị trường từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng. Vì vậy rủi ro của khách hàng cũng là rủi ro cho ngân hàng. Hoạt động cho vay của NHTM là loại hình kinh doanh đặc biệt tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Nâng cao CLTD là cơ sở cho NHTM thu thập thông tin về KH, phân tích KH trên các chỉ tiêu định tính và định lượng để xác định chính xác về tình trạng của khách hàng; xử lý thông tin và xác định nguy cơ đối với KH. Qua đó CBTD dễ dàng trong việc phân loại KH, thu thập thông tin và quản lý hồ sơ. Tương ứng với mức độ tín nhiệm của từng KH, là cơ sở để NHTM quy định cụ thể về cấp tín dụng và giám sát cho vay theo trật tự chất lượng thấp nhất/ cao nhất và đề ra chính sách tín dụng phù hợp như: hạn mức tín dụng, lãi suất, phí; đảm bảo tiền vay; thời hạn cho vay; chính sách KH để mở rộng và giữ KH tốt (uy tín) và thu hẹp cho vay đối với khách hàng xấu; phát hiện và đối phó kịp thời những khoản tín dụng có vấn đề.

Nâng cao CLTD là cơ sở để NHTM phân loại dư nợ, trích lập dự phòng chung và dự phòng cụ thể theo từng món vay; phân chia giới hạn rủi ro hoặc phân tán rủi ro theo từng ngành nghề kinh doanh đối với từng đối tượng KH phù hợp với

xu thế phát triển và mức độ tăng trưởng tại mỗi địa phương; Dự đoán yếu tố môi trường kinh tế xã hội ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh như lạm phát, chính trị, tỷ giá hối đoái ... là cơ sở phòng ngừa, hạn chế và xử lý rủi ro, đảm bảo hoạt động kinh doanh của NH an toàn hiệu quả.

Nâng cao CLTD là cơ sở để NHTM xây dựng hệ thống quản lý hoạt động tín dụng nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh của NHTM phù hợp với các quy định của NHNN, với đặc điểm KH và theo thông lệ quốc tế. Đồng thời giúp NHTM đưa ra các chính sách tín dụng phù hợp trong từng giai đoạn cụ thể. Vì vậy, hạn chế RRTD dựa trên cơ sở xác định và kiểm soát được các rủi ro khi cung cấp khoản tín dụng là mục tiêu chính không thể thiếu trong công tác quản lý hoạt động tín dụng.

**** Đối với khách hàng***

Thông qua công tác quản lý CLTD của NHTM đã giúp KH rút ngắn thời gian thẩm định và phê duyệt các khoản vay; tạo điều kiện cho các KH kịp thời tiếp cận các cơ hội kinh doanh. Trên cơ sở đánh giá chất lượng của từng khoản vay ở mỗi khách hàng, giúp cho KH thỏa thuận với NHTM có thể đưa ra các điều kiện vay vốn phù hợp như: mức lãi suất, kỳ hạn vay và trả nợ, bảo đảm tiền vay... Bên cạnh, đánh giá chất lượng khoản vay của KH thường xuyên, NH có được cơ sở dữ liệu thông tin về KH được cập nhật, đánh giá thương xuyên giúp cho ngân hàng có thể trở thành nhà tư vấn hiệu quả cho các khách hàng trong hoạt động SXKD.

1.2.4. Một số chỉ tiêu chủ yếu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM trong quá trình hội nhập

Trong quá trình hội nhập, mỗi một NHTM cần xây dựng một hệ thống các chỉ tiêu đánh giá CLTD theo thông lệ quốc tế. Hệ thống các chỉ tiêu đó được thể hiện trên các mặt sau: tăng trưởng quy mô cung cấp vốn của NHTM phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế; lợi nhuận, tiềm lực tài chính, mức độ an toàn và năng lực quản lý hoạt động tín dụng của mỗi NHTM.

1.2.4.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của NHTM đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế

a). Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô cung cấp vốn tín dụng của NHTM phù hợp với tăng trưởng nền kinh tế [10]

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh khả năng tăng trưởng dư nợ cho vay và quy mô cho vay của NH. Đồng thời còn phản ánh khả năng duy trì và mở rộng thị phần cho vay của NH. Dư nợ tín dụng tăng trưởng ổn định hơn các NHTM khác trên cùng

một thị trường khẳng định năng lực cạnh tranh của NH đó cao hơn đối thủ và mức đóng góp vốn cho đầu tư trong nền kinh tế nhiều hơn.

- *Dư nợ tín dụng*: Chỉ tiêu này phản ánh nguồn vốn cho vay của NHTM được đầu tư vào nền kinh tế tại thời xác định. Hiện nay phân loại dư nợ tín dụng tại mỗi thời điểm xác định được thể hiện ở nhiều tiêu thức khác nhau như: theo thời gian, theo ngành sản xuất, thành phần kinh tế, theo đảm bảo tiền vay. Việc xác định mức dư nợ ở thời điểm để xác định quy mô, mức độ đầu tư và đa dạng trong hoạt động cho vay của NH.

- *Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng tín dụng*:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng TD} = \frac{\text{Dư nợ cho vay kỳ thực hiện} - \text{Dư nợ cho vay kỳ trước}}{\text{Dư nợ cho vay kỳ trước}} \times 100\% \quad (1.1)$$

Tốc độ tăng dư nợ tín dụng phải phù hợp với tốc độ huy động nguồn vốn của NHTM và các quy định của pháp luật hiện hành. Chỉ tiêu này cho ta biết tỷ lệ tăng trưởng tín dụng của NHTM. Nếu các NHTM đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng tín dụng quá cao trong thời gian ngắn sẽ dẫn đến RRTD ảnh hưởng đến CLTD. Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng thì phải căn cứ tỷ lệ tăng trưởng nguồn vốn.

b). Nhóm chỉ tiêu phản ánh tăng trưởng dư nợ tín dụng của NHTM đối với thành phần kinh tế, ngành sản xuất kinh doanh [10]

- *Tỷ trọng dư nợ tín dụng thành phần kinh tế so với tổng dư nợ tín dụng*

$$\text{Tỷ trọng dư nợ tín dụng} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng của từng thành phần kinh tế}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100\% \quad (1.2)$$

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô tín dụng đối với từng thành phần kinh tế. Phản ánh tập trung vốn đầu tư vào đối tượng khách hàng của NH tại từng thời điểm. Qua đó đánh giá mức độ đa dạng hoá khách hàng cho vay của NHTM. Tùy thuộc vào chính sách khách hàng của mỗi NH mở rộng hay thu hẹp phạm vi cho vay đối với từng nhóm khách hàng. Nếu một NHTM quá tập trung cho vay vào một nhóm khách hàng nào thì mức độ rủi ro cao và ảnh hưởng đến CLTD của NHTM.

- *Tỷ trọng dư nợ tín dụng của từng ngành sản xuất kinh doanh so với tổng dư nợ tín dụng*

$$\text{Tỷ trọng dư nợ tín dụng} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng của từng ngành}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100\% \quad (1.3)$$

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô tín dụng đối với từng ngành SXKD. Phản ánh

danh mục đầu tư của NH tại từng thời điểm. Qua đó đánh giá mức độ phân tán rủi ro trong lĩnh vực đầu tư của NHTM. Tùy từng thời kỳ điều hành chính sách tiền tệ của NHNN mà mỗi NH mở rộng hay thu hẹp phạm vi đầu tư trong lĩnh vực ngành hợp lý. Nếu một NHTM quá tập trung đầu tư ở một lĩnh vực ngành nào thì mức độ rủi ro cao và ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NHTM.

1.2.4.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trên phương diện lợi ích chủ sở hữu ngân hàng

a). Nhóm chỉ tiêu phản ánh sinh lời từ hoạt động tín dụng

- *Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng*: Mục tiêu cuối cùng của NH là lợi nhuận, là phần thặng dư mà mình tạo ra được lớn nhất. Khi tốc độ tăng doanh thu chậm hơn tốc độ tăng chi phí này sẽ dẫn đến lợi nhuận giảm sút. Trong hoạt động tín dụng thì lợi nhuận từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của NHTM (70%). CLTD không thể nói là tốt nếu tỷ trọng thu nhập từ hoạt động cho vay là thấp.

- *Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng [4],[9],[47]*

$$\text{Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động TD} = \frac{\text{Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay}}{\text{Tổng thu nhập của ngân hàng}} \times 100\% \quad (1.4)$$

Chỉ tiêu này giúp ta đánh giá được khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng; qua đó thấy được tầm quan trọng của nó để có biện pháp nâng cao chất lượng của hoạt động cho vay. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng càng cao thì càng chứng tỏ CLTD càng cao và ngược lại.

- *Tỷ lệ thu nhập thuần từ hoạt động tín dụng [4],[9],[47]*

$$\text{Tỷ lệ thu nhập thuần} = \frac{\text{Thu nhập lãi từ hoạt động cho vay}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\% \quad (1.5)$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của các khoản tín dụng của NH. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng dư nợ thì tạo được bao nhiêu đồng thu nhập thuần từ hoạt động cho vay. Tỷ lệ cao tức lợi nhuận tín dụng lớn, chất lượng cao.

b). Chỉ tiêu sử dụng vốn

- *Tỷ lệ lãi cận biên (NIM) [4],[9]*

$$\text{Tỷ lệ lãi cận biên} = \frac{\text{Tổng thu nhập lãi từ cho vay} - \text{Chi phí lãi}}{\text{Tổng tài sản sinh lời}} \quad (1.6)$$

Hệ số này phản ánh khả năng sinh lời và dự báo khả năng sinh lời trong hoạt

động tín dụng của NH. Khi tăng thêm một đơn vị tài sản sinh lời thì thu nhập ròng từ lãi tăng thêm bao nhiêu đơn vị. Qua chỉ tiêu này có thể điều chỉnh, kiểm soát chặt chẽ các loại tài sản sinh lời, tìm kiếm nguồn vốn có chi phí thấp, đồng thời có chính sách tăng giảm lãi suất một cách hợp lý.

- *Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) [4],[9],[10]*

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.7)$$

Chỉ tiêu ROA cho biết một đồng tài sản có, tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng, qua đó đánh giá chất lượng tài sản có trong NH. Chỉ tiêu ROA cho thấy chất lượng của công tác quản lý tài sản Có trong NHTM.

- *Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) [4],[9],[10]*

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.8)$$

Chỉ tiêu ROE chỉ tiêu này cho biết trong kỳ kinh doanh của một NHTM, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, qua đó đánh giá chất lượng và hiệu quả sử dụng đồng vốn trong NHTM.

1.2.4.3. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng dựa trên năng lực tài chính của NHTM

- *Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn: 30%* đối với các NHTM. Chỉ tiêu này cho thấy các NHTM không cân đối được nguồn vốn, sử dụng quá mức nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay hoặc tài trợ vào các dự án dài hạn, khi đến hạn trả, NH không có nguồn trả, dẫn đến tình trạng thiếu hụt thanh khoản (rủi ro thanh khoản).

- *Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn vốn huy động*: chỉ tiêu này cho biết khả năng sử dụng nguồn vốn vay đầu tư cho các hoạt động kinh tế xã hội, nó cũng phản ánh một phần chất lượng tín dụng. [4],[9]

$$\text{Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn vốn huy động} = \frac{\text{Dư nợ cho vay}}{\text{Tổng vốn huy động}} \quad (1.9)$$

- *Hệ số rủi ro tín dụng [4],[9]*

$$\text{Hệ số RRTD} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng tài sản có}} \quad (1.8)$$

Chỉ tiêu này cho thấy tỷ trọng của khoản mục tín dụng trong tài sản có, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn, nhưng đồng thời rủi ro tín dụng càng rất lớn. Chỉ tiêu này cho biết tỷ trọng cho vay chiếm tỷ trọng cao hay thấp so với tổng tài sản qua đó biết được hướng đầu tư và đa dạng hoá các dịch vụ của NH, giúp NHTM phân tán rủi ro, nhằm hạn chế RRTD. Chỉ tiêu này chiếm khoảng 60% là hợp lý.

- *Hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR) [4],[9]*

$$\text{Tỷ lệ an toàn vốn (CAR)} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản "Có" rủi ro}} \quad (1.10)$$

Đây là tỷ lệ giữa vốn tự có và Tổng tài sản "Có" rủi ro hay còn gọi là hệ số kiểm soát TD. Chỉ tiêu rất quan trọng để phản ánh năng lực tài chính của NHTM. Chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ có thời hạn và đánh giá mức độ an toàn trong hoạt động TD của các NHTM. Trước yêu cầu tăng cường quản lý rủi ro, theo thông lệ quốc tế, việc nâng hệ số CAR từ 8% lên 9% bắt buộc đối với các NHTM Việt Nam là hoàn toàn phù hợp. Tuy nhiên, trên thế giới, việc áp dụng hệ số an toàn vốn tối thiểu hiện phổ biến theo tiêu chuẩn của Basel II đã ở mức 12%. Một số thống kê gần đây cho thấy hệ số CAR tại các NHTM của khu vực châu Á - Thái Bình Dương bình quân hiện nay là 13,1%, của khu vực Đông Á là 12,3%.

1.2.4.4. Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ an toàn về hoạt động tín dụng của NHTM

- ***Dur nợ các nhóm:*** Hiện nay các NHTM thực hiện việc phân loại nợ theo hai cách cơ bản sau đây:

* *Phân loại nợ theo thời gian quá hạn: [35]*

a) Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

+ Các khoản nợ trong hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại Khoản 2, Điều 6.

b) Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6.

c) Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6.

d) Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6.

đ) Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

+ Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý.

+ Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại;

+ Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6.

**Phân loại nợ theo đánh giá khả năng trả nợ [35]*

Nhóm 1 – Nợ đủ tiêu chuẩn bao gồm các khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

Nhóm 2 – Nợ cần chú ý bao gồm các khoản nợ được 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.

Nhóm 3 – Nợ dưới tiêu chuẩn bao gồm các khoản nợ đánh giá là không có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

Nhóm 4 - Nợ nghi ngờ bao gồm các khoản nợ đánh giá là khả năng tổn thất cao.

Nhóm 5 – Nợ có khả năng mất vốn bao gồm các khoản nợ đánh giá là không còn khả năng thu hồi mất vốn.

Phân loại dư nợ để xác định mức độ rủi ro tín dụng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NHTM tại từng thời điểm phân tích, đánh giá.

- Nợ xấu

*Theo thông lệ quốc tế

Theo Phòng Thống kê – Liên hợp quốc, thì “*về cơ bản một khoản nợ được coi là nợ xấu khi quá hạn trả lãi và gốc trên 90 ngày; hoặc các khoản lãi chưa trả từ 90 ngày trở lên đã được nhập vào gốc, tái cấp vốn hoặc chậm trả theo thoả thuận; hoặc các khoản phải thanh toán đã quá dưới 90 ngày nhưng có lý do chắc chắn để nghi ngờ về khả năng khoản vay sẽ được thanh toán đầy đủ*”. [35]

Định nghĩa nợ xấu của Chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) đang được áp dụng phổ biến hiện hành trên thế giới. “*Nợ xấu là các khoản nợ quá hạn trả lãi và/hoặc gốc trên 90 ngày và khả năng trả nợ đáng lo ngại*”. [35]

Như vậy nợ xấu về cơ bản được xác định dựa trên 2 yếu tố: (i) quá hạn trên 90 ngày và (ii) khả năng trả nợ thấp.

Cho đến nay hầu hết các NHTM Việt Nam chỉ mới hạch toán nợ xấu theo thời gian quá hạn trên 90 ngày (yếu tố 1); việc xác định khả năng trả nợ của khách hàng (yếu tố 2) đang gặp nhiều khó khăn.

Một định nghĩa mới về nợ xấu theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) và IAS 39 vừa được Ủy ban chuẩn mực kế toán quốc tế cho ra đời và được khuyến cáo áp dụng ở một số nước phát triển vào đầu năm 2005. Về cơ bản IAS 39 “*chỉ chú trọng đến khả năng hoàn trả của khoản vay bất luận thời gian quá hạn chưa tới 90 ngày hoặc chưa quá hạn*”. [35] Phương pháp đánh giá khả năng trả nợ của KH thường là phương pháp phân tích dòng tiền tương lai hoặc xếp hạng khoản vay. Theo chuẩn mực ở Việt Nam: “*Nợ xấu là những khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 (dưới chuẩn), nhóm 4 (nghi ngờ) và nhóm 5 (có khả năng mất vốn)*” [15].

Hiện nay, Ủy ban Basel đã ban hành 17 nguyên tắc về quản lý nợ xấu mà thực chất là đưa ra các nguyên tắc trong quản trị RRTD, nhằm đảm bảo tính hiệu quả và an toàn trong hoạt động cấp tín dụng. Các nguyên tắc này tập trung vào các nội dung cơ bản sau: [36]

+ Xây dựng môi trường tín dụng thích hợp: Hội đồng quản trị phải thực hiện phê duyệt định kỳ chính sách RRTD, xem xét RRTD và xây dựng một chiến lược xuyên suốt trong hoạt động của NH (tỷ lệ nợ xấu, mức độ chấp nhận rủi ro...); Ban Tổng giám đốc có trách nhiệm thực thi các định hướng này và phát triển các chính sách, thủ tục nhằm phát hiện, đo lường, theo dõi và kiểm soát nợ xấu trong mọi hoạt động, ở cấp độ của từng khoản TD và cả danh mục đầu tư; Các NH cần đo lường và quản lý RRTD trong mọi sản phẩm và hoạt động của mình, đặc biệt là các sản phẩm mới phải có sự phê duyệt của Hội đồng quản trị hoặc Ủy ban của Hội đồng quản trị.

+ Thực hiện cấp TD lành mạnh: Xác định rõ ràng các tiêu chí cấp TD lành mạnh; xây dựng các hạn mức TD cho từng loại KH vay vốn và nhóm KH vay vốn để tạo ra các loại hình RRTD khác nhau nhưng có thể so sánh và theo dõi được trên cơ sở xếp hạng TD nội bộ đối với KH trong các lĩnh vực, ngành khác nhau; có quy trình rõ ràng trong phê duyệt TD, các sửa đổi tín dụng với sự tham gia của các bộ phận tiếp thị, bộ phận phân tích TD và bộ phận phê duyệt TD cũng như trách nhiệm rạch ròi của các bộ phận tham gia, đồng thời, cần phát triển đội ngũ nhân viên quản lý RRTD có kinh nghiệm, kiến thức nhằm đưa ra các nhận định thận trọng trong việc đánh giá, phê duyệt và quản lý RRTD; cấp tín dụng cần có sự cẩn trọng và đánh giá hợp lý đối với các khoản TD cấp cho các khách hàng có quan hệ.

+ Duy trì một quá trình quản lý, đo lường và theo dõi TD phù hợp: có hệ thống quản lý một cách cập nhật đối với các danh mục đầu tư có RRTD; hệ thống này phải có khả năng nắm bắt và kiểm soát tình hình tài chính, sự tuân thủ các giao kèo của KH ... để phát hiện kịp thời những khoản vay có vấn đề; có hệ thống khác phục sớm đối với khoản TD xấu, quản lý khoản TD có vấn đề; Chính sách RRTD của NH cần chỉ rõ cách thức quản lý các khoản TD có vấn đề; Trách nhiệm đối với các khoản TD này có thể được giao cho bộ phận tiếp thị hay bộ phận xử lý nợ hoặc kết hợp cả hai bộ phận này, tùy theo quy mô và bản chất của mỗi khoản TD.

Ủy ban Basel cũng khuyến khích các NH phát triển và xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ trong quản lý RRTD, giúp phân biệt các mức độ RRTD trong các tài sản có tiềm năng rủi ro của ngân hàng.

- Tỷ lệ nợ xấu [4],[9]

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\% \quad (1.11)$$

Tỷ lệ nợ xấu là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá CLTD của ngân hàng, nó phản ánh những rủi ro tín dụng mà NH phải đối mặt. Nếu chỉ tiêu này cao, ngân hàng sẽ bị đánh giá là có CLTD thấp và ngược lại. Tuy nhiên, nợ xấu là một vấn đề khó tránh khỏi trong hoạt động tín dụng NH, do đó điều quan trọng là NHTM cần duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp nhất là có thể chấp nhận được. Theo NH Thế giới, tỷ lệ này ở mức dưới 5% là có thể chấp nhận được, tốt ở mức 1 –3%.

- Dư nợ có tài sản đảm bảo: Tỷ lệ này phản ánh mức độ bù đắp tổn thất cho NH khi khoản thu thứ nhất gặp rủi ro, khách hàng không trả được nợ và lãi đúng kỳ hạn. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ RRTD càng giảm.

- **Tỷ trọng dư nợ có TSDB/Tổng Dư nợ:** Tỷ lệ này phản ánh mức độ bù đắp tổn thất cho NH khi khoản thu thứ nhất gặp rủi ro, khách hàng không trả được nợ và lãi đúng kỳ hạn. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ RRTD càng giảm. Hiện nay theo thông lệ quốc tế tỷ lệ này tối thiểu đạt trên 75% mới đảm bảo an toàn.

- **Dự phòng rủi ro tín dụng:** Đây là mức chi phí mà mỗi ngân hàng phải trích lập từ lợi nhuận chưa trích lập dự phòng RRTD và thuế thu nhập DN. Việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng căn cứ vào tình trạng dư nợ với các tỷ lệ trích lập theo quy định của NHNN tương ứng với tình trạng dư nợ đó.

- **Tỷ lệ mất vốn [9]**

$$\text{Tỷ lệ mất vốn} = \frac{\text{Số tiền vốn bị tổn thất}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \quad (1.12)$$

Một NHTM có tỷ lệ tổn thất càng lớn thì CLTD càng thấp. Theo thông lệ quốc tế và quy định của tổ chức giám sát hoạt động NHTM là 1% dư nợ cho vay.

- **Tỷ lệ xoá nợ [9]**

$$\text{Tỷ lệ xoá nợ} = \frac{\text{Số tiền nợ được xoá}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \quad (1.13)$$

Số tiền được xoá nợ hàng năm sẽ được hạch toán vào chi phí trong kỳ làm lợi nhuận và khả năng sinh lời của NHTM giảm.

- **Tỷ số giữa phân bổ dự phòng tổn thất TD hàng năm so với tổng dư nợ**

$$\text{Tỷ lệ phân bổ dự phòng RRTD hàng năm} = \frac{\text{Dự phòng RRTD hàng năm}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \quad (1.14)$$

Tỷ lệ này phản ánh khả năng bù đắp rủi ro từ hoạt động tín dụng.

- **DPRR tín dụng/Dư nợ có khả năng mất vốn**

Tỷ lệ này cho biết quỹ dự phòng rủi ro có khả năng bù đắp bao nhiêu cho các khoản nợ xấu khi chúng chuyển thành các khoản nợ mất vốn. Nếu tỷ lệ này cao, có thể xuất phát từ các nguyên nhân chính: (1) các khoản vay có rủi ro cao; (2) NH có đủ khả năng tài chính để phòng hộ RRTD. Theo hệ thống PEARLS của hiệp hội tín dụng thế giới về đánh giá tình hình tài chính của NH thì một NH được coi là hoạt động với độ an toàn cao nếu NH đó phân bổ đủ dự phòng cho 100% nợ quá hạn trên 12 tháng và cho 35% nợ quá hạn từ 1 – 12 tháng [35].

1.2.4.5. Nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực quản lý hoạt động tín dụng

+ *Chỉ tiêu 1: Chính sách tín dụng – quy trình tín dụng của ngân hàng:* Việc thiết lập và không ngừng hoàn thiện chính sách - quy trình TD có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động tín dụng của ngân hàng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng NH. Về mặt hiệu quả, chính sách - quy trình TD hợp lý vừa góp phần nâng cao chất lượng, giảm thiểu RRTD vừa đảm bảo xử lý thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh chóng cho KH, tạo điều kiện mở rộng TD. Về mặt quản trị, quy trình TD có các tác dụng cho việc phân định trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng; cơ sở cho việc thiết lập hồ sơ và thủ tục vay vốn; chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng.

+ *Chỉ tiêu 2: Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ dùng để đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp (khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình hay mức độ tín nhiệm tín dụng):* Chất lượng tín dụng có quan hệ ngược chiều nhau với rủi ro tín dụng. Hệ thống đánh giá khách hàng vay vốn phù hợp có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng quản lý hoạt động cho vay của ngân hàng.

Hoạt động TD luôn mang tính rủi ro cao bởi khả năng trả nợ của KH luôn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau mà NH cũng như KH không thể lường trước được. Đánh giá khả năng trả nợ của KH ở hiện tại thông qua các chỉ tiêu tài chính và hệ thống các yếu tố phi tài chính để dự đoán độ an toàn của khoản cho vay.

+ *Chỉ tiêu 3: Chỉ tiêu phản ánh năng lực phát triển sản phẩm tín dụng và chính sách chăm sóc khách hàng.* Mức độ đa dạng về sản phẩm TD cho phép NH tiếp cận và thoả mãn nhu cầu KH và nâng cao uy tín của NH. Uy tín của NH được thể hiện số lượng KH có thời gian, mật độ giao dịch quan hệ TD với NH trong thời gian dài, thường xuyên giao dịch với giá trị vay lớn nâng cao CLTD và ngược lại. Bên cạnh đó, NH muốn nâng cao CLTD cần xây dựng chính sách chăm sóc KH phù hợp với mỗi nhóm KH. Khi quy mô KH tăng lên thì doanh số cho vay tăng góp phần nâng cao CLTD của NH.

* *Chỉ tiêu 4: Chỉ tiêu phản ánh chất lượng đội ngũ thực hiện công tác tín dụng:* CBTD có khả năng chấp hành tốt quy trình tín dụng, chính sách tín dụng, khả năng nhận biết khách hàng triển vọng, khả năng đàm phán với khách hàng.... Muốn CLTD của NH được đánh giá cao, đòi hỏi phải có những CBTD giỏi và có

khả năng chuyên môn tốt nhằm đưa ra những quyết định chính xác trong khoảng thời gian nhanh nhất đồng thời đảm bảo an toàn và hiệu quả trong những khoản vay đó. CLTD của NH được nâng cao phụ thuộc vào chất lượng đội ngũ CBTD.

** Chỉ tiêu 5: Chỉ tiêu phản ánh chất lượng đầu tư cơ sở vật chất, công nghệ của NH:* Một cơ sở vật chất tốt sẽ ảnh hưởng tới tâm lý khách hàng và phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ của NH một cách chính xác và nhanh nhất. Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất. Độ tin cậy của các thông tin này là yếu tố trước tiên để cán bộ tín dụng ra quyết định cho vay và ảnh hưởng rất lớn đến độ an toàn của khoản vay.

1.2.5. Nâng cao chất lượng tín dụng của NHTM trong quá trình hội nhập

1.2.5.1. Các nguyên tắc của Ủy Ban Basel về đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng của NHTM

Hội nhập quốc tế là xu hướng tất yếu của nền kinh tế thế giới, là điều kiện cần thiết để phát triển kinh tế quốc gia đi vào quỹ đạo chung của thế giới thông qua việc tận dụng được dòng chảy vốn khổng lồ cùng với công nghệ tiên tiến. Hội nhập quốc tế là động lực thúc đẩy hệ thống NH Việt Nam từng bước cải cách nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường khu vực và thế giới. Vì vậy, lĩnh vực NH cần nhanh chóng hội nhập cùng với hệ thống NH khu vực và thế giới, xây dựng hệ thống NH có năng lực cạnh tranh vững mạnh đáp ứng đầy đủ yêu cầu về vốn và cung ứng sản phẩm dịch vụ cho nền kinh tế đang trong quá trình hội nhập. Hiện nay, hệ thống NH cần tuân thủ và áp dụng 25 nguyên tắc của Basel. Áp dụng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về an toàn trong hoạt động kinh doanh tiền tệ - NH như: chuẩn mực về tỉ lệ an toàn trong hoạt động NH, phân loại, trích lập và sử dụng dự phòng bù đắp rủi ro, bảo hiểm tiền gửi, phá sản TCTD... để hoạt động NH phù hợp với thông lệ quốc tế. NHNN Việt Nam phải chứng minh việc các NHTM đã áp dụng đủ 25 nguyên tắc quản trị rủi ro của Basel cũng như đủ năng lực đưa 25 nguyên tắc trên vào thị trường. Nội dung chính của các nguyên tắc này theo cụm chủ đề như sau:[49]

*** Các nguyên tắc tiên quyết giám sát nghiệp vụ ngân hàng:**

Nguyên tắc 1 – Tính mục đích, độc lập, quyền hạn, minh bạch và hợp tác:

Một hệ thống giám sát NH hiệu quả phải phân định trách nhiệm rõ ràng và mục đích của mỗi đơn vị có thẩm quyền giám sát NH. Mỗi đơn vị phải có sự hoạt động độc lập; Một khuôn khổ pháp lý phù hợp đối với việc giám sát hệ thống NH rất cần thiết

(bao gồm cả các điều liên quan đến cấp phép thành lập mới các NH và việc giám sát liên tục hoạt động của hệ thống NH; quyền hạn kiểm tra tính tuân thủ của hệ thống NH cũng như kiểm tra khi có nghi vấn về tính an toàn và bền vững của hệ thống). Các quy định về chia sẻ thông tin giữa các cơ quan quản lý nhà nước và quy định về bảo mật các thông tin cũng cần phải được quy định rõ ràng.

*** Các nguyên tắc về cấp phép và cơ cấu:**

Nguyên tắc 2 – Các hoạt động được phép: Các hoạt động được phép của các tổ chức được cấp phép và chịu sự giám sát.

Nguyên tắc 3 – Các tiêu chí cấp phép: Cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền cấp phép phải có quyền đề ra các tiêu chí và từ chối đơn xin cấp giấy phép thành lập nếu hồ sơ không đáp ứng được các tiêu chuẩn đề ra. Quá trình cấp phép tối thiểu phải có sự đánh giá về cơ cấu chủ sở hữu và quản trị NH, bao gồm sự phù hợp và khả năng của các thành viên Hội đồng quản trị cũng như Ban điều hành ngân hàng, chiến lược và kế hoạch hoạt động của NH, hệ thống kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro, điều kiện tài chính dự kiến, bao gồm cả vốn gốc. Nếu chủ sở hữu là hoặc tổ chức mẹ là một NH nước ngoài, ngân hàng đó phải được cơ quan giám sát nước nguyên xứ chấp thuận trước.

Nguyên tắc 4 – Chuyển quyền sở hữu lớn: Cơ quan quản lý nhà nước phải có quyền xem xét và từ chối bất cứ đề xuất chuyển nhượng quyền sở hữu lớn hoặc chuyển nhượng quyền kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp tại các NH hiện hữu cho một bên khác.

Nguyên tắc 5 – Giao dịch mua lại lớn: Cơ quan quản lý nhà nước phải có quyền chuẩn y các giao dịch mua lại lớn hoặc quyết định đầu tư lớn của NH, ngược lại các tiêu chí đã nêu, bao gồm cả việc thành lập các hoạt động xuyên quốc gia, và phải đảm bảo được rằng, các giao dịch hoặc thay đổi cơ cấu không ảnh hưởng đến an toàn của NH, không đem đến cho NH các rủi ro không đáng có hoặc gây cản trở đến việc giám sát hệ thống NH hiệu quả.

*** Các nguyên tắc về quản lý rủi ro tín dụng và an toàn vốn**

Nguyên tắc 6 – An toàn vốn tối thiểu: Cơ quan quản lý nhà nước phải đưa ra các quy định về an toàn vốn tối thiểu phù hợp đối với các NH để phản ánh được những rủi ro mà NH gặp phải, và phải quy định rõ ràng về thành phần của vốn, đảm bảo rằng vốn phải có khả năng chịu được lỗ. Tối thiểu là đối với các NH hoạt động quốc tế, các quy định này không được thấp hơn mức mà Ủy ban Basel quy định.

Nguyên tắc 7 – Quy trình quản trị rủi ro: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng, NH và tập đoàn NH phải có hệ thống quản trị rủi ro toàn diện (bao gồm cả khả năng kiểm soát rủi ro của Hội đồng quản trị và Ban điều hành) để phát hiện, đánh giá, xử lý và kiểm soát, giảm thiểu tất cả các rủi ro để đánh giá tổng thể mức độ đủ vốn của NH trước các danh mục rủi ro. Các quy trình quản trị rủi ro này phải phù hợp với quy mô và mức độ phức tạp của tổ chức.

Nguyên tắc 8 – Rủi ro tín dụng: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng các NH có một quy chế quản lý RRTD cân nhắc tới các rủi ro của tổ chức với các chính sách an toàn, các quy trình quản lý rủi ro nhằm phát hiện, đo lường, kiểm tra và kiểm soát RRTD (bao gồm cả rủi ro tác nghiệp). Điều này cũng bao gồm việc cho vay và đầu tư, đánh giá chất lượng của các khoản nợ và đầu tư, đồng thời tạo ra một hệ thống quản trị rủi ro liên tục đối với các khoản nợ và khoản mục đầu tư đó.

Nguyên tắc 9 – Tài sản có rủi ro, dự phòng và dự trữ: Cơ quan quản lý cần đảm bảo rằng NH phải xây dựng các chính sách đảm bảo an toàn tối thiểu cho việc quản lý các tài sản có rủi ro, xác định mức dự phòng và dự trữ đủ cho tổ chức.

Nguyên tắc 10 – Giới hạn mức cho vay: Cơ quan quản lý rủi ro phải đảm bảo rằng ngân hàng phải có các chính sách và hệ thống quản trị rủi ro nhằm nhận dạng, quản lý các khoản cho vay lớn trong danh mục, cơ quan quản lý đồng thời cần phải xây dựng các giới hạn cho vay nhằm hạn chế các ngân hàng tập trung cho vay một khách hàng hoặc nhóm các khách hàng có liên quan.

Nguyên tắc 11 – Rủi ro đối với nhóm khách hàng có liên quan: Nhằm hạn chế việc cho vay (bao gồm các khoản nợ nội bảng và ngoại bảng) nhóm khách hàng có liên quan và xác định sự xung đột về lợi ích, cơ quan quản lý cần có những quy định về giới hạn cho vay đối với một khách hàng và một nhóm khách hàng có liên quan, các khoản cho vay này phải được kiểm soát chặt chẽ, đồng thời cần phải có các bước phù hợp nhằm kiểm soát và giảm thiểu rủi ro, việc xóa các khoản nợ này được thực hiện theo các chính sách và quy trình chuẩn mẫu.

Nguyên tắc 12 – Rủi ro quốc gia và rủi ro chuyển đổi: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng các NH có các chính sách và quy trình xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro quốc gia và rủi ro chuyển đổi trong các hoạt động cho vay và đầu tư quốc tế, và đồng thời các NH phải trích lập dự phòng cho các rủi ro này.

Nguyên tắc 13 – Rủi ro thị trường: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng các ngân hàng có các chính sách và quy trình xác định chính xác, đo lường,

theo dõi và kiểm soát được các rủi ro thị trường; cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền đặt ra các định mức cụ thể và/hoặc có thể dùng một khoản vốn cụ thể để xử lý rủi ro thị trường nếu có lý do chính đáng.

Nguyên tắc 14 – Rủi ro thanh khoản: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng các NH có một chiến lược quản lý khả năng chi trả có thể tính toán được mọi rủi ro của tổ chức, NH phải có chính sách và quy trình để xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát được rủi ro thanh khoản, và quản lý được khả năng chi trả của mình hàng ngày. Cơ quan quản lý nhà nước phải yêu cầu các ngân hàng có kế hoạch sẵn sàng đối ứng với các vấn đề về thanh khoản có thể phát sinh bất ngờ.

Nguyên tắc 15 – Rủi ro tác nghiệp (rủi ro hoạt động): Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng NH phải có chính sách và quy trình quản lý rủi ro để nhận dạng, đánh giá, kiểm tra và kiểm soát/giảm thiểu rủi ro hoạt động. Các chính sách và quy trình quản lý rủi ro này phải phù hợp với quy mô và mức độ phức tạp của tổ chức.

*** Các nguyên tắc về giám sát nghiệp vụ NH:**

Nguyên tắc 16 – Rủi ro lãi suất trong sổ sách NH: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng NH phải có hệ thống quản trị rủi ro có hiệu quả nhằm nhận dạng, đo lường và kiểm tra, kiểm soát rủi ro lãi suất trong sổ sách NH, bao gồm một chiến lược được Hội đồng quản trị phê duyệt và được thực hiện bởi ban quản lý cấp cao; chiến lược này cũng cần phải phù hợp với quy mô và mức độ phức tạp của tổ chức của loại rủi ro.

Nguyên tắc 17 – Kiểm tra và kiểm toán nội bộ: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo rằng ngân hàng phải có hệ thống kiểm tra, kiểm soát và kiểm toán nội bộ phù hợp với quy mô và mức độ phù hợp với loại hình kinh doanh của tổ chức.

Nguyên tắc 18 – Lạm dụng các dịch vụ tài chính: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo được rằng các ngân hàng có chính sách và quy trình, bao gồm các quy tắc nghiêm ngặt về “nhận biết khách hàng”, nâng cao các tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp trong lĩnh vực tài chính và bảo vệ NH không bị lợi dụng, một cách vô tình hay cố ý, vào các hoạt động phạm pháp.

Nguyên tắc 19 – Phương pháp giám sát: Một hệ thống giám sát NH hiệu quả yêu cầu các cơ quan quản lý nhà nước xây dựng và duy trì sự hiểu biết sâu sắc về hoạt động của từng NH và tập đoàn NH, đồng thời cả hệ thống NH, tập trung vào sự an toàn và tính bền vững, cũng như sự ổn định của toàn hệ thống NH.

Nguyên tắc 20 – Kỹ thuật giám sát: Một hệ thống giám sát ngân hàng hiệu quả phải bao gồm cả thanh tra tại chỗ và kiểm soát từ xa và sự liên hệ mật thiết giữa cơ quan quản lý nhà nước với ban điều hành của ngân hàng.

*** Nguyên tắc về yêu cầu thông tin:**

Nguyên tắc 21 – Thông tin giám sát: Cơ quan quản lý nhà nước phải có các phương tiện thu thập, xem xét và phân tích các báo cáo về an toàn hoạt động và các chỉ số thống kê do các ngân hàng gửi về trên cơ sở đơn lẻ và tổng hợp, đồng thời phải có phương tiện để xác minh tính trung thực của các báo cáo này thông qua hoặc là thanh tra tại chỗ hoặc thuê các chuyên gia độc lập.

*** Nguyên tắc “Quyền hạn hợp pháp của Chuyên gia giám sát”**

Nguyên tắc 22 – Kế toán và công bố công khai: Cơ quan quản lý nhà nước phải đảm bảo được rằng mỗi NH phải duy trì việc ghi chép sổ sách đầy đủ và theo đúng các chuẩn mực kế toán được quốc tế công nhận, và công bố công khai thường xuyên các thông tin phản ánh đúng tình trạng tài chính và lợi nhuận của ngân hàng.

*** Các nguyên tắc “Nghịệp vụ ngân hàng đa quốc gia”**

Xây dựng và đưa vào áp dụng mô hình tổ chức NHTM hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế. Tiến hành cơ cấu tổ chức lại và quản lý theo nhóm khách hàng và loại dịch vụ của một NH đa năng, thay thế dần cho việc quản lý theo chức năng và nghiệp vụ hiện nay, đồng thời nâng cao trình độ quản lý rủi ro, quản lý tài sản Nợ - tài sản có, và kiểm soát nội bộ, nhằm để tạo tiền đề xây dựng một số tập đoàn tài chính mạnh, có khả năng hoạt động như một NH quốc tế.

Nguyên tắc 23 – Quyền xử lý vi phạm của cơ quan quản lý nhà nước: Cơ quan quản lý nhà nước phải có công cụ hỗ trợ họ đưa ra các biện pháp xử lý vi phạm kịp thời. Trong đó bao gồm khả năng thu hồi Giấy phép hoạt động hoặc cảnh báo việc thu hồi Giấy phép hoạt động.

Nguyên tắc 24 – Giám sát hợp nhất: Một yếu tố nhạy cảm của việc giám sát hệ thống ngân hàng là cơ quan quản lý nhà nước giám sát các tập đoàn ngân hàng trên cơ sở hợp nhất, theo dõi sát sao, và áp dụng tất cả các quy tắc đảm bảo an toàn đối với tất cả các khía cạnh kinh doanh mà tập đoàn thực hiện trên toàn cầu.

Nguyên tắc 25 – Quan hệ giữa cơ quan quản lý nhà nước nước sở tại và nước nguyên xứ: Việc giám sát hợp nhất xuyên biên giới đòi hỏi sự hợp tác và trao đổi thông tin giữa cơ quan quản lý nhà nước ở nước sở tại với các cơ quan quản lý có liên quan, chủ yếu là các cơ quan quản lý nhà nước của nước sở tại. Các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực NH phải yêu cầu các hoạt động tại nước sở tại của NH nước ngoài được thực hiện theo cùng một tiêu chuẩn như đối với các tổ chức trong nước.

Trên cơ sở những nguyên tắc Basel và đặc thù hoạt động NH tại Việt Nam, những yêu cầu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng như sau:

Một là: Mỗi NHTM phải xác định, chuẩn bị các nguồn lực (nhân lực, cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ) và hệ thống các công cụ sử dụng trong quản lý chất lượng tín dụng (chính sách và quy trình cho vay, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, phân loại trích lập dự phòng rủi ro...). Các công cụ này chính là sự cụ thể hoá công tác nâng cao chất lượng tín dụng, trong đó chỉ các bước thực hiện, người thực hiện các nguồn lực phải sử dụng và kết quả phải đạt được.

Hai là: Thực hiện phân tách chức năng bán hàng, chức năng thẩm định, quản lý RRTD và chức năng quản lý nợ trong hoạt động cấp tín dụng cho các KH. Theo đó, toàn bộ việc xây dựng giới hạn TD trên cơ sở xác định rủi ro tổng thể (thông qua thực hiện xếp hạng TD, phân tích ngành, khả năng phát triển của khách hàng trong tương lai...) sẽ do bộ phận quản lý RRTD thực hiện độc lập, đảm bảo tính khách quan cũng như hạn chế sự phân tán thông tin khi cung cấp các sản phẩm TD.

- Đối với đánh giá các rủi ro từng khoản vay cụ thể, tùy theo mức độ phức tạp và/hoặc giới hạn TD được xác định, có thể giao cho bộ phận quan hệ KH trực tiếp thực hiện thẩm định hoặc giao cho bộ phận phân tích TD (đối với những DN có dư nợ lớn, tính phức tạp của các khoản vay cao). Trên cơ sở sự phân tách trên, bộ phận quan hệ KH sẽ chịu trách nhiệm tiếp xúc, tiếp nhận các yêu cầu của KH, cung cấp thông tin cho bộ phận quản lý RRTD, đồng thời kiểm tra giám sát quá trình thực hiện các cam kết của KH (sử dụng vốn vay, cam kết về bảo đảm tiền vay...). Bộ phận quản lý RRTD thực hiện việc “giám sát song song” quá trình.

- Phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm pháp lý của bộ phận quan hệ KH, quản lý RRTD và quản lý nợ. Sự rạch ròi trong phân định trách nhiệm sẽ đảm bảo tính công bằng trong đánh giá chất lượng công việc, là điều kiện để quá trình xử lý các dấu hiệu RRTD được nhanh chóng, hiệu quả và kịp thời cũng như tạo sự yên tâm trong suy nghĩ, hành động của cán bộ các bộ phận. Đồng thời, mỗi bộ phận theo chức năng, nhiệm vụ của mình cần xây dựng các mục tiêu trong hoạt động cấp TD (tỷ lệ nợ xấu chấp nhận được, số lượng và nhóm KH cần thiết lập, mức độ tăng trưởng TD...), giải pháp hiện thực hóa các mục tiêu quản trị RRTD đã đề ra, phù hợp với đặc thù của mỗi NH và chính sách TD mà NH đó đề ra.

Ba là: Nâng cao tính thực tiễn và khả năng đánh giá chính xác của hệ thống xếp hạng TD nội bộ, thực hiện xếp hạng TD theo định kỳ và duy trì một cách liên

tục để làm cơ sở trong xây dựng chính sách KH về giới hạn TD, áp dụng hình thức bảo đảm tiền vay thích hợp, các định hướng TD với từng KH. Xếp hạng TD là một công cụ hiệu quả, để quản trị RRTD thông qua lượng hóa các đánh giá và đưa ra các quyết định phù hợp. Do đó, hoàn thiện hệ thống xếp hạng TD nội bộ đang và sẽ là một trong những công việc trọng tâm để nâng cao CLTD.

Bốn là: Nâng cao năng lực của cán bộ quản lý RRTD. Tiêu chuẩn hóa cán bộ theo dõi RRTD để đáp ứng các yêu cầu của nguyên tắc Basel. Theo đó, cần xây dựng đội ngũ cán bộ tín dụng có kinh nghiệm, có kiến thức và khả năng nhanh nhạy khi xem xét, đánh giá các đề xuất tín dụng. NH có thể xây dựng một hệ tiêu chuẩn đối với cán bộ tín dụng như trình độ chuyên môn, kinh nghiệm thực tế, có thời gian trải qua công tác tại bộ phận quan hệ khách hàng...

Năm là: Các NHTM phải xây dựng các mục tiêu về chất lượng tín dụng cho các giai đoạn kinh doanh của NH. Các mục tiêu phải liên kết thống nhất với nhau đảm bảo tính thống trong quản lý và giám sát chất lượng tín dụng. Xây dựng một hệ thống chỉ tiêu đo lường chất lượng tín dụng của NH theo chuẩn mực quốc tế.

Sáu là: Mỗi NHTM cần xây dựng một hệ thống quản lý và cập nhật thông tin hiệu quả để duy trì một quá trình đo lường, theo dõi tín dụng thích hợp, đáp ứng yêu cầu thẩm định và quản lý RRTD.

Bảy là: Xây dựng Bộ máy giám sát chất lượng tín dụng NH. Bộ máy giám sát này thể hiện mô hình tổ chức và các quy định trách nhiệm của các thành viên tham gia (các phòng ban, bộ phận, từ cán bộ thực hiện đến các vị trí lãnh đạo) để các mục tiêu kế hoạch đã đặt ra đang và sẽ được hoàn thành.

1.2.5.2. Một số nội dung chủ yếu đảm bảo chất lượng tín dụng tại NHTM

* **Xây dựng chính sách tín dụng phù hợp:** Chính sách tín dụng là một hướng dẫn nội bộ của NH về trình tự xử lý các bước trong một quy trình cấp tín dụng đến KH, nhằm đảm bảo tính thống nhất thực hiện trong toàn hệ thống NH và tuân thủ các quy định liên quan của pháp luật. Chính sách TD là nền tảng để quản trị TD hiệu quả bao gồm: Đưa ra các mục tiêu, tham số định hướng cho cán bộ NH, những người làm công tác cho vay và quản trị danh mục đầu tư. Chính sách tín dụng tạo điều kiện cho NH duy trì tiêu chuẩn TD của mình, tránh rủi ro quá mức và đánh giá đúng về cơ hội kinh doanh. Chính sách TD được xây dựng đúng đắn là điều kiện thiết yếu để quản lý tốt RRTD và nâng cao CLTD của mỗi NH hiện nay khi phải thích ứng với môi trường kinh tế biến đổi liên tục và thường xuyên. Chính sách tín dụng là cơ sở để hình thành nên quy trình tín dụng.

Nội dung cơ bản của một chính sách TD bao gồm: (1) Miêu tả thị trường TD mục tiêu của NH; (2) Xác định quyền hạn, trách nhiệm của cán bộ tín dụng tham gia trong quá trình ra quyết định cho vay; (3) Những thủ tục nhận hồ sơ, thẩm định và ra quyết định đối với yêu cầu vay vốn của KH; (4) Chính sách, phương pháp xác định lãi suất, các khoản phí và thời hạn vay vốn, kỳ hạn trả nợ; (5) Giới hạn cho vay tối đa của từng ngành, từng nhóm sản phẩm đối với toàn danh mục, của tổng dư nợ đối với tổng tài sản NH; (6) Đa dạng hoá danh mục đầu tư là một trong những giải pháp phòng ngừa rủi ro hữu hiệu nhất trong quản lý rủi ro tín RRTD. Các hình thức phân tán rủi ro chủ yếu mà các NHTM thực hiện là: Không tập trung cấp TD cho một ngành, một lĩnh vực hay một khu vực kinh tế; Không nên dồn vốn đầu tư vào một hoặc một số KH; Đa dạng hoá các sản phẩm TD và phương thức cho vay; (7) Phát hiện, phân tích và xử lý các khoản vay có vấn đề...

*** Xây dựng quy trình tín dụng khoa học:** Quy trình TD là các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu cấp TD của KH cho đến khi ra quyết định cấp TD, giải ngân và thanh lý hợp đồng TD. Hầu hết các NH đều tự thiết kế riêng cho mình một quy trình TD cụ thể. Việc thiết lập và không ngừng hoàn thiện quy trình tín dụng có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động tín dụng của NH. Về mặt hiệu quả, quy trình tín dụng hợp lý vừa góp phần nâng cao chất lượng, giảm thiểu RRTD vừa đảm bảo xử lý thủ tục hồ sơ đơn giản, nhanh chóng cho KH, tạo điều kiện nhằm mở rộng tín dụng. Về mặt quản trị, quy trình tín dụng có các tác dụng sau đây: (1) làm cơ sở cho việc phân định trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng; (2) cơ sở cho việc thiết lập hồ sơ và thủ tục vay vốn về mặt hành chính; (3) chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng.

Theo thông lệ, trong quy trình cho vay có sự tham gia, phối hợp đồng bộ của nhiều bộ phận nghiệp vụ và quy trình cho vay được đặc trưng bởi sự phân tách các chức năng: Khởi tạo tín dụng, quản lý RRTD và tác nghiệp trong toàn bộ quá trình. Trong quy trình cho vay phải quy định rõ các bước thực hiện và trách nhiệm của các thành viên tham gia tuân thủ các nguyên tắc khởi tạo, phán quyết tín dụng và quản lý rủi ro. Thực hiện tốt quản lý CLTD thì quy trình tín dụng phải tách biệt rõ giữa các chức năng Khởi tạo tín dụng, phán quyết tín dụng, quản lý rủi ro và tác nghiệp.

*** Hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý hoạt động tín dụng**

CLTD tốt phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức hoạt động TD của NH. Hiện nay phương thức tổ chức áp dụng hoạt động TD của NHTM là tách bạch giữa 3 chức năng: chức năng kinh doanh, chức năng quản lý RRTD và chức năng tác nghiệp.

+ Bộ phận kinh doanh thực hiện chức năng phát triển kinh doanh thông qua việc thiết lập, củng cố và phát triển KH có khả năng đem lại lợi nhuận cho NH.

+ Bộ phận quản lý RRTD thực hiện phân tích, đánh giá rủi ro và giám sát mọi rủi ro phát sinh trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế RRTD có thể chấp nhận được.

+ Bộ phận tác nghiệp có chức năng quản lý và trực tiếp thực hiện các tác nghiệp liên quan đến số liệu trên hệ thống, đảm bảo số liệu trên hệ thống khớp đúng với số liệu trên hồ sơ, lưu giữ hồ sơ đầy đủ và an toàn, đảm bảo các khoản vay đều tuân thủ nghiêm ngặt các bước quy định trong quy trình tín dụng.

Bên cạnh đó để đảm bảo tính thống nhất trong mối quan hệ ràng buộc kiểm soát lẫn nhau và trong các quyết định về tín dụng, quản lý RRTD, các ngân hàng còn thành lập Ủy ban quản lý rủi ro và Hội đồng tín dụng.

+ Bộ phận quản lý rủi ro được thành lập nhằm hỗ trợ cho Hội Đồng quản trị trong công tác quản lý rủi ro trong đó các thành viên của bộ phận này là những người phụ trách các phòng quản lý các hoạt động lớn của NH. Bộ phận này có chức năng ban hành các chính sách chế độ hoặc đề ra các biện pháp nhằm quản lý rủi ro trong hoạt động của ngân hàng có hiệu quả.

+ Hội đồng TD được thành lập nhằm hỗ trợ Ban giám đốc trong việc cung ứng sản phẩm đến KH. Nhiệm vụ của bộ phận này xét duyệt giới hạn TD, xét duyệt các khoản vay vượt mức phán quyết của Giám đốc hoặc khoản vay phức tạp cần thẩm định, đánh giá lại.

*** Sử dụng một số mô hình đánh giá tín nhiệm tín dụng đối với khách hàng vay vốn tại NHTM**

Trong hoạt động tín dụng NHTM, nhận biết những dấu hiệu không có khả năng thanh toán của KH là cần thiết cho công tác quản trị RRTD. Hiện nay, đã có nhiều mô hình nghiên cứu về vấn đề này cả định tính và định lượng. Tuy nhiên chưa có nhiều mô hình phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng TD KH pháp nhân tại NHTM ở Việt Nam trên cơ sở tiếp cận mô hình định lượng. Căn cứ về các yếu tố xếp hạng TD nội bộ của các NHTM thì thấy, thứ hạng TD của một DN chịu tác động của rất nhiều yếu tố. Nên việc tìm ra những yếu tố nào đó có ảnh hưởng ít hay nhiều đến khả năng mà KH pháp nhân rơi vào thứ hạng TD nào đó tại mỗi NHTM là cần thiết. Từ đó, CBTD có thêm căn cứ đánh giá được thứ hạng TD của KH dựa vào thông tin thu thập về DN trong thẩm định cho vay một cách nhanh chóng. Thông qua giới thiệu một số mô hình phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng tín dụng KH pháp nhân tại NHTM, nhằm giải quyết vấn đề nói trên.

Chất lượng tín dụng của NHTM chịu tác động của các nhân tố định tính và định lượng. Trong những nhân tố định tính đó thì nhân tố mức độ tín nhiệm (khả năng trả nợ) của KH pháp nhân ảnh hưởng đến CLTD của NHTM. Vì vậy, đã có những mô hình xây dựng để đánh giá khả năng trả nợ của KH từ đó hỗ trợ trong việc ra quyết định cho vay và theo dõi khoản vay của KH trong thời hạn vay góp phần nâng cao CLTD của NHTM. Hiện nay có hai mô hình đo lường khả năng trả nợ của KH vay vốn tại NHTM đó là: Mô hình chấm điểm (mô hình định tính) và mô hình định lượng.

(1) Mô hình chấm điểm: Đây là mô hình đánh giá KH vay vốn (khoản vay) theo phương pháp phân tích TD cổ điển của CBTD về chỉ tiêu tài chính và phi tài chính. Mô hình định tính được xem là mô hình cổ điển để xếp hạng tín dụng.

* **Phân tích các chỉ tiêu tài chính** Là việc cán bộ tín dụng, các chuyên gia tài chính sẽ đánh giá khách hàng qua các chỉ tiêu tài chính là:[8],[12]

- Phân tích các tỷ số thanh khoản

Hệ số thanh khoản là tỷ số đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty. Các hệ số thanh khoản thường được sử dụng là:

- + Hệ số thanh khoản hiện thời (còn gọi là tỷ số thanh khoản ngắn hạn)
- + Hệ số thanh khoản nhanh
- + Hệ số khả năng thanh toán tổng quát
- + Hệ số khả năng trả lãi

- **Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động (Activity ratios):** Đo lường mức độ hiệu quả trong việc sử dụng tài sản của doanh nghiệp, bao gồm:

- + Vòng quay hàng tồn kho
- + Vòng quay khoản phải thu
- + Kỳ thu tiền bình quân
- + Vòng quay tổng tài sản

- Phân tích các tỷ số đòn bẩy tài chính (còn gọi là tỷ số nợ)

Tỷ số đòn bẩy tài chính là tỷ số đo lường mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho hoạt động của công ty, bao gồm:

- + Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu
- + Hệ số nợ so với tổng tài sản
- + Hệ số tài trợ vốn chủ sở hữu
- + Hệ số nợ dài hạn
- + Phân tích hệ số khả năng hoàn trả lãi vay

+ *Hệ số khả năng trả nợ.*

- ***Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời (Profitability ratios)***

+ *Hệ số thu nhập trên tổng tài*

+ *Khả năng sinh lời so với doanh thu*

+ *Tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu*

+ *Khả năng sinh lợi so với tài sản (ROA)*

+ *Hệ số đòn bẩy tài chính = ROE/ROA*

* ***Phân tích các chỉ tiêu phi tài chính:*** Là phương pháp dựa trên việc phân tích các chỉ tiêu phi tài chính. Các chỉ tiêu này được thu thập từ các nguồn thông tin cả bên trong và bên ngoài DN bao gồm: lĩnh vực hoạt động kinh doanh, uy tín trong quan hệ với các TCTD, khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý của nhà lãnh đạo DN, môi trường kinh doanh của DN, khả năng ứng phó của DN trên thương trường... Hiện nay phân tích các chỉ tiêu phi tài chính được thể ***hiện qua mô hình 6C bao gồm:***[31]

- ***Tư cách người vay (Character):*** Thể hiện qua tinh thần trách nhiệm, tính trung thực, mục đích rõ ràng và thiện chí để hoàn trả khoản vay khi hết hạn. Cán bộ tín dụng phải làm rõ mục đích xin vay của KH, mục đích vay của KH có phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của NH hay không, đồng thời xem xét về lịch sử đi vay và trả nợ đối với khách hàng cũ, còn KH mới thì cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác như Trung tâm phòng ngừa rủi ro.

- ***Năng lực của người vay (Capacity):*** Thể hiện qua năng lực hành vi và năng lực pháp lý. Tùy thuộc vào luật pháp của quốc gia. Đối với cá nhân, dưới 18 tuổi không đủ tư cách ký hợp đồng TD, đối với DN, phải căn cứ vào giấy phép kinh doanh, quyết định thành lập, quyết định bổ nhiệm người điều hành.

- ***Thu nhập của người vay (Cash):*** Trước hết phải xác định được nguồn trả nợ của người vay như luồng tiền từ doanh thu bán hàng hay từ thu nhập, tiền từ bán thanh lý tài sản, tiền từ phát hành chứng khoán nợ hay chứng khoán vốn:

- ***Bảo đảm tiền vay (Collateral):*** Đây là điều kiện để NH cấp tín dụng và là nguồn tài sản thứ hai có thể dùng để trả nợ vay cho NH. Cán bộ tín dụng phải đặc biệt chú ý đến những yếu tố nhạy cảm như: tuổi thọ, điều kiện và mức độ chuyên dụng của tài sản người vay.

- ***Các điều kiện (Conditions):*** Thể hiện qua xu hướng ngành và điều kiện kinh tế của người vay. CBTD và nhà phân tích tín dụng cần phải biết được xu hướng

hiện hành về công việc kinh doanh và ngành nghề của người vay, cũng như khi điều kiện kinh tế thay đổi sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến khoản tín dụng.

- *Kiểm soát (Control)*: Tập trung vào những vấn đề như các thay đổi trong pháp luật và quy chế có ảnh hưởng xấu đến người vay? Yêu cầu tín dụng của người vay có đáp ứng được tiêu chuẩn của ngân hàng?

Hiện nay các NHTM Việt Nam đã xây dựng hệ thống xếp hạng TD nội bộ. Chấm điểm TD và xếp hạng KH nội bộ là một quy trình đánh giá khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của một KH đối với một NH như việc trả lãi và trả gốc nợ vay khi đến hạn hoặc các điều kiện TD khác nhằm đánh giá, xác định rủi ro trong hoạt động TD của NH. Mức độ RRTD thay đổi theo từng đối tượng KH và được xác định thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm, dựa vào thông tin tài chính và phi tài chính có sẵn của KH tại thời điểm chấm điểm TD và xếp hạng KH.

Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ rất quan trọng và là cách thức nâng cao CLTD mà các NHTM cần phải có. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ xây dựng phù hợp giúp đánh giá KH được nhất quán với các CBTD và giữa các CBTD với các cấp quản lý, giữa các chi nhánh của một hệ thống NHTM; giảm bớt tính đánh giá chủ quan, nâng cao chất lượng tín dụng.

Hệ thống XHTD tiếp cận đến tất cả các yếu tố có liên quan đến rủi ro tín dụng, các NHTM sử dụng kết quả XHTD nhằm đưa ra ý kiến hiện tại dựa trên các nhân tố rủi ro, từ đó có chính sách tín dụng và giới hạn cho vay phù hợp. Một sự xếp hạng cao của một KH đi vay chưa phải là chắc chắn trong việc thu hồi đầy đủ các khoản nợ gốc và lãi vay, mà chỉ là cơ sở để đưa ra quyết định đúng đắn về tín dụng đã được điều chỉnh theo dự kiến mức độ RRTD có liên quan đến khách hàng là người đi vay và tất cả các khoản vay của khách hàng đó.

Hệ thống XHTD giúp NHTM quản trị RRTD, kiểm soát mức độ tín nhiệm KH, thiết lập mức lãi suất cho vay phù hợp với dự báo khả năng thất bại của từng nhóm KH. NHTM có thể đánh giá hiệu quả danh mục cho vay thông qua giám sát sự thay đổi dư nợ và phân loại nợ trong từng nhóm KH đã được xếp hạng, qua đó điều chỉnh danh mục theo hướng ưu tiên nguồn lực vào những nhóm KH an toàn.

Đối với các NHTM Việt Nam, xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ là một yêu cầu bắt buộc trong hoạt động ngân hàng, nhằm hướng hoạt động tín dụng của các NHTM đến gần hơn các chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Nhận xét:

- Mô hình chấm điểm tín dụng được kinh nghiệm và kiến thức chuyên sâu của

các cán bộ tín dụng, các chuyên gia tài chính để phân tích các chỉ tiêu tài chính. Việc phân tích dựa trên công nghệ giản đơn, hệ thống lưu trữ thông tin ổn định, sử dụng hồ sơ sẵn có, sử dụng các yếu tố không mang tính lượng hoá.

- Việc sử dụng mô hình này tương đối đơn giản, song hạn chế của mô hình này là nó phụ thuộc vào mức độ chính xác của nguồn thông tin thu thập, khả năng dự báo cũng như trình độ phân tích, đánh giá của CBTD. Bên cạnh đó các chỉ tiêu phi tài chính chủ yếu dựa vào đánh giá theo ý chủ quan của CBTD.

- Mô hình hình này có thể áp dụng cho các khoản vay riêng lẻ, mang tính đặc thù chịu ảnh hưởng các yếu tố vùng miền, phong tục, tập quán thì việc dựa trên các yếu tố định lượng, không đưa ra được quyết định chính xác mà phải dựa trên ý kiến và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng.

- Các NHTM sử dụng mô hình này sẽ chịu chi phí cao do tốn nhiều thời gian để đánh giá và phải đào tạo nhiều CBTD chuyên nghiệp, có năng lực thẩm định tốt và có thâm niên, kỹ năng. Cách đánh giá này phần nào bị ảnh hưởng bởi nhận thức chủ quan của cán bộ tín dụng. Mô hình định tính không đưa các nhân tố ảnh hưởng của môi trường bên ngoài đến đối tượng vay.

- Mô hình này không đo lường cụ thể vai trò của các yếu tố đến hạng tín nhiệm của KH và vì vậy không có tác dụng tư vấn đối với KH cũng như đối với việc thẩm định hồ sơ khoản vay.

- Điều kiện áp dụng mô hình này, ngân hàng chỉ cần có tiềm lực tài chính trung bình, vì chủ yếu tập trung chi phí đào tạo cán bộ tín dụng; yêu cầu về công nghệ đơn giản, hệ thống thông tin quản lý có tính lịch sử.

(2) Các mô hình định lượng

Hiện nay, hầu hết các NH đều tiếp cận phương pháp xếp hạng tín dụng hiện đại đó là phương pháp định lượng để xếp hạng tín dụng. Các mô hình định lượng dựa trên việc mô hình hoá các mối quan hệ giữa các biến phản ánh CLTD và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, đo lường và đánh giá mức độ ảnh hưởng, mức độ khác biệt của các yếu tố đến CLTD từ phía KH, thông qua xếp hạng tín dụng. Như vậy, sự khác biệt của mô hình này so với mô hình định tính là ***lượng hoá các quan hệ dự báo sự thay đổi chất lượng tín dụng đối với tất cả các khách hàng theo từng yếu tố***. Có 3 nhóm mô hình: Mô hình chỉ số Z của Altman (mô hình phân tích phân biệt), các mô hình xác suất (mô hình đánh giá khả năng trả nợ); mô hình phân lớp.... Sau đây là một số mô hình định lượng được sử dụng nhiều nhất:

***Mô hình điểm số Z [30],[31]**

Mô hình này do Altman xây dựng được sử dụng để xếp hạng tín nhiệm đối với các DN. Mô hình lượng hoá RRTD được các NH Mỹ dùng để đo xác suất vỡ nợ của KH là các công ty sản xuất. ở Mỹ người ta sử dụng mô hình điểm số Z (**Z – credit scoring model**) do E.L.Altman hình thành để cho điểm tín dụng đối với công ty sản xuất của Mỹ. Mô hình này dùng để đo xác suất vỡ nợ của KH thông qua các đặc điểm cơ bản của KH. Đại lượng Z là thước đo tổng hợp để phân loại RRTD đối với người vay và phụ thuộc vào các yếu tố tài chính của người vay (X_j).

Từ mô hình này tính được xác suất vỡ nợ của người vay trên cơ sở số liệu trong quá khứ. Altman đi đến mô hình cho điểm như sau:

$$Z=1,2X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+1,0X_5 \quad (1.15)$$

Trong đó:

X_1 = tỷ số “Vốn lưu động ròng/Tổng tài sản”

X_2 = Tỷ số “Lợi nhuận giữ lại/Tổng tài sản”

X_3 = Tỷ số “Lợi nhuận trước thuế và tiền lãi/ Tổng tài sản”

X_4 = Tỷ số “Thị giá cổ phiếu/ giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”.

X_5 = Tỷ số “ Doanh thu/ tổng tài sản”

Trị số Z càng cao thì người vay có xác suất vỡ nợ càng thấp. Như vậy khi trị số Z thấp hoặc là một số âm sẽ là căn cứ để xếp KH vào nhóm KH có nguy cơ vỡ nợ cao.

Điểm số Z sẽ là thước đo tổng hợp về xác suất vỡ nợ của khách hàng:

Nếu $Z > 2,99$: Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Nếu $1,81 < Z < 2,99$: DN nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu $Z < 1,81$: Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Với kết quả dạng (1.15) người ta có được các mức đánh giá tác động của các yếu tố (X_j) đến giá trị Z. NH và KH có thể đo lường và so sánh cụ thể điểm Z cho từng khoản vay. Ngoài ra, KH cũng biết được sự biến động của các yếu tố làm tăng hay giảm bao nhiêu đối với điểm số Z, từ đó có thể dự báo khả năng chuyển đổi hạng tín nhiệm của mình. Phát triển mô hình này Altman đã xây dựng các hàm phân biệt Z' và Z'' (có tham khảo cách xếp hạng của S&P) phù hợp hơn cho hầu hết các ngành. $Z' = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4$

- Nếu $Z' > 2,6$ DN nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.
- Nếu $1,2 < Z < 2,6$ DN nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.
- Nếu $Z' < 1,1$ Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

$$Z'' = 3,25 + 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4. [2]$$

Dưới đây là bảng xếp hạng tín dụng dựa trên chỉ số Z''

Bảng 1.1: Tương quan giữa chỉ số tín dụng và chỉ số Z''

Dấu hiệu	Z''	S&P
Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản	>8,15	AAA
	7,6 -8,15	AA+
	7,3-7,6	AA
	7,0-7,3	AA –
	6,85 -7,0	A+
	6,65-6,85	A
	6,4-6,65	A-
	6,25-6,4	BBB+
Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể nguy cơ phá sản	5,65 -5,85	BBB-
	5,25 -5,65	BB+
	4,95 -5,25	BB
	4,75-4,95	BB-
	4,50 -4,75	B+
	4,15 -4,50	B
Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao	3,75 -4,15	B-
	3,20 -3,75	CCC+
	2,5 -3,2	CCC
	1,75 -2,5	CCC-
	0 -1,75	D

Nguồn: Alman 2003, the use of Credit Scoring Models and the Importance of a credit culture, NY University[51][53]

***Ưu điểm của mô hình:**

- Kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản.
- Trước khi các mô hình định lượng về đo lường RRTD ra đời, hầu hết các NH chỉ dựa duy nhất vào phương pháp định tính để đánh giá RRTD đối với người vay. Mô hình điểm số Z sử dụng phương pháp phân tích khác biệt đa nhân tố (Multiple discriminant analysis – MDA) để lượng hoá xác suất vỡ nợ của người vay đã khắc phục được các nhược điểm trên, do đó góp phần tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng tại các NHTM.
- Mô hình điểm số Z đã góp phần tích cực trong việc kiểm soát RRTD tại các ngân hàng đối với từng doanh nghiệp vay vốn. Nền tảng của mô hình là dựa trên mô hình định tính đánh giá rủi ro tín dụng của doanh nghiệp.

- Mô hình xếp hạng tín dụng còn thể hiện: (i) tính nhất quán và khách quan: các đơn xin vay tương tự nhau sẽ được xử lý theo cùng một phương thức, không phụ thuộc vào ý kiến của các chuyên gia.

Nhược điểm: Bên cạnh những ưu điểm thì mô hình Điểm số Z của Altman có những hạn chế:

- Mô hình này phụ thuộc vào cách phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Vì vậy, trong thực tế mức độ RRTD tiềm năng của mỗi khách hàng (từ mức thấp như chậm trả lãi, không được trả lãi cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay) cần được phân tích đầy đủ để có được dấu hiệu nhận biết tình trạng dẫn đến vỡ nợ phù hợp.

- Giả thiết của mô hình: Các yếu tố không có mặt trong mô hình có thể coi là không ảnh hưởng đến khả năng vỡ nợ. Vì vậy, khi vai trò của các yếu tố này thay đổi có thể dẫn đến các phân tích từ mô hình không đúng.

- Mô hình đòi hỏi hệ thống thông tin đầy đủ cập nhật của tất cả các KH. Yêu cầu này có thể không hiện thực trong điều kiện nền kinh tế thị trường không đầy đủ.

Mặc dù vẫn còn nhiều nhược điểm song mô hình điểm số Z vẫn tỏ ra hữu hiệu. Tại Việt Nam, việc đánh giá và đo lường RRTD tại các NH đang rất được chú trọng. Dựa trên các kết quả mà Altman đã đạt được, có thể áp dụng để xây dựng mô hình điểm số đối với một số DN là KH vay vốn tại NHTM đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam. Tuy nhiên, do đặc điểm sản xuất kinh doanh tại Mỹ và Việt Nam có nhiều điểm khác biệt nên các biến số sử dụng trong mô hình cũng khác nhau.

***Mô hình phân lớp [41]**

Mô hình phân lớp là một trong những bài toán được quan tâm rất sớm trong lịch sử. Từ xa xưa người ta đã tiến hành phân lớp trong khắp mọi lĩnh vực. Trong trường hợp tổng thể chỉ có một đặc trưng việc phân lớp hoàn toàn hình thành tự động hay theo một quan điểm chủ quan nào đó. Khi mỗi cá thể của tổng thể có quá nhiều đặc trưng nhất là có nhiều đặc trưng mới mà chúng ta không thể hiểu cặn kẽ. Các phương pháp khác nhau giải quyết bài toán phân lớp khách quan, không phụ thuộc vào các quan điểm chủ quan mà chỉ phụ thuộc vào chính sự biểu hiện của các cá thể trong quá trình vận động của chúng. *Ý tưởng cơ bản của mô hình này các cá thể có các đặc trưng giống nhau sẽ có những hành vi giống nhau.* Có thể vận dụng mô hình này để phân chia các KH vay vốn của một tổ chức tín dụng thành một số lớp sao cho các cá thể trong mỗi lớp có đặc điểm giống nhau hơn các cá thể khác lớp. Dựa trên kết quả này có thể xếp các cá thể cùng lớp vào một hạng tín nhiệm

(theo một chỉ tiêu nào đó như khả năng trả nợ). Thông thường kết quả của mô hình phân lớp phụ thuộc vào chất lượng của nguồn thông tin, nhất là thông tin định tính.

Ưu điểm:

- Mô hình này không dựa vào một cách đánh giá cụ thể về khả năng trả nợ của một khoản vay. Tất cả các thông tin liên quan đến khoản vay (Khách hàng, lĩnh vực sản xuất kinh doanh, lịch sử vay, các yếu tố vĩ mô khác)

- Xuất phát từ giả thiết là các KH có đặc trưng như nhau sẽ có hành vi như nhau, mô hình phân lớp xếp các khoản vay của họ vào cùng một lớp. Việc đánh giá mức độ nợ xấu của khoản vay sẽ được thực hiện bởi hệ thống NH.

Nhược điểm:

- Mô hình này đòi hỏi hàm lượng kiến thức toán học cao

- Cần có một hệ thống chương trình phù hợp với từng điều kiện kinh tế xã hội cụ thể.

- Chưa có một tổ chức xếp hạng tín nhiệm nào sử dụng trực tiếp mô hình này.

*** Mô hình Logistic [3],[41]**

Sử dụng mô hình logistic với biến (Y) là biến phụ thuộc và tất cả các biến còn lại là biến độc lập.

Mô hình Logistic có dạng sau: Mô hình hồi quy logistic được sử dụng trong trường hợp biến phụ thuộc là biến rời rạc. Với hồi quy logistic mà biến phụ thuộc là biến nhị phân nhận hai giá trị là 0 và 1. Nếu gọi các biến độc lập (các nhân tố ảnh hưởng) trong mô hình là X_j ($j = \overline{1, n}$) thì xác suất để biến phụ thuộc nhận giá trị bằng 1 được cho bởi công thức sau:

$$p = \frac{e^{\beta_1 + \sum_{i=2}^k \beta_i X_i}}{1 + e^{\beta_1 + \sum_{i=2}^k \beta_i X_i}} = \frac{\exp(X_i \beta)}{1 + \exp(X_i \beta)} \quad (1)$$

Trong đó: X_j là các biến mô tả các nhân tố (định lượng và định tính) đặc trưng cho các đặc trưng khác nhau của khách hàng. $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_n$ là các hệ số chưa biết, cần ước lượng. Khi ước lượng được các giá trị $\hat{\beta}_i (i = \overline{1, n})$ thì sẽ ước lượng được xác suất p (\hat{p}). Mô hình kinh tế lượng tương ứng là:

$$\ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \beta_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_k X_k + u \quad (**)$$

Sử dụng mô hình này để xếp hạng tín dụng các biến có thể xác định như sau:

Y là biến mô tả tình trạng nợ xấu (không có khả năng hoàn trả:0; hoặc có khả năng hoàn trả:1). P là xác suất $Y = 1$.

Các biến X_j là các yếu tố tác động đến xác suất $Y = 1$.

Với mô hình này các hệ số β_j sẽ cho phép tính được khả năng $Y = 1$ đối với từng khoản vay và khi yếu tố X_j thay đổi một đơn vị thì xác suất $Y = 1$ thay đổi bao nhiêu.[3]

Ưu điểm: Mô hình Logistic cũng có các ưu điểm như mô hình Altman, ngoài ra mô hình này cho phép tính được khả năng vỡ nợ đối với từng khoản vay.

Nhược điểm: Ngoài các nhược điểm như mô hình Altman, khi sử dụng mô hình (**) do các biến số tồn tại trong cùng một điều kiện kinh tế xã hội nên có thể gặp hiện tượng hiện tượng đa cộng tuyến (hiện tượng này trong mô hình Altman và mô hình phân lớp đã tự động loại bỏ). Vì vậy, cần khắc phục hiện tượng này trước khi ước lượng mô hình Logistic. Hồi quy Logistic theo thành phần chính được chọn làm giải pháp khắc phục hiện tượng này [41], (xem phụ lục chương I)

*** Biện pháp bảo đảm tiền vay**

Bảo đảm tiền vay là việc NH áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa RRTD, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho KH vay.

Bảo đảm tiền vay được coi là công cụ để quản lý RRTD của NHTM, góp phần nâng cao CLTD. Khi khách hàng đi vay vốn NH phải yêu cầu đảm bảo tiền vay sẽ nâng cao được trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ và phòng ngừa gian lận của KH. Khi tài sản được thế chấp, cầm cố tại NHTM thì người vay sẽ bị mất nó nếu khoản vay của họ gặp rủi ro, dẫn đến tình trạng phá sản. Tuy nhiên tài sản đảm bảo mới chỉ là điều kiện cần chưa phải là điều kiện đủ để NH xem xét cho vay, vì giá trị tài sản thế chấp phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế, yếu tố công nghệ, tính pháp lý của tài sản... nên biến động rất lớn và tính thanh khoản không cao. Giá trị tài sản đảm bảo được khấu trừ khi trích lập dự phòng RRTD, cụ thể cho từng khoản vay theo chuẩn mực quốc tế cũng như của Việt Nam.

*** Kiểm tra, giám sát hoạt động tín dụng**

Một trong các cấu phần của rủi ro tín dụng là rủi ro đạo đức. Để hạn chế rủi ro đạo đức, người ta thường giám sát để khách hàng vay vốn không đầu tư rủi ro bằng món tiền của NH cho vay. NH thường kiểm tra giám sát vốn vay sau khi giải ngân, kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của KH theo định kỳ. Hiện nay các NH thực hiện các biện pháp cơ bản sau:

- Tiến hành kiểm tra, giám sát tất cả các loại hình tín dụng định kỳ và kiểm tra bất thường.

- Xây dựng kế hoạch, chương trình, nội dung quá trình kiểm tra thận trọng và chi tiết, đảm bảo những khía cạnh quan trọng nhất của mỗi khoản vay phải được kiểm tra.

- Kiểm soát và theo dõi thường xuyên những khoản cho vay lớn bởi việc không tuân thủ hợp đồng tín dụng của các khoản vay này có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình tài chính của ngân hàng.

- Quản lý chặt chẽ và thường xuyên các khoản tín dụng có vấn đề, tăng cường kiểm tra giám sát khi phát hiện những dấu hiệu không lành mạnh liên quan đến khoản vay.

- Trong trường hợp tốc độ phát triển của nền kinh tế suy giảm hay các ngành chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục cho vay của ngân hàng phải đối mặt với những vấn đề lớn, thì ngân hàng phải tăng cường các biện pháp kiểm soát tín dụng.

Vậy kiểm soát TD giúp các nhà quản lý NH phát hiện những khoản vay có vấn đề, xác định việc CBTD có tuân thủ đúng chính sách cho vay của NH hay không, ngăn ngừa và chấn chỉnh sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ TD.

Hiện nay phòng kiểm tra nội bộ thực hiện độc lập với hoạt động tín dụng và tập trung vào hai phương diện chính:

- Kiểm tra, kiểm soát việc tổ chức chỉ đạo điều hành và đánh giá khái quát hoạt động tín dụng như: kiểm tra việc tổ chức phân công của lãnh đạo trong chỉ đạo điều hành hoạt động tín dụng, kiểm tra việc triển khai chế độ thể lệ và các văn bản chỉ đạo...

- Kiểm tra kiểm soát đối với từng món vay cụ thể bao gồm cả khâu trước, trong và sau khi cho vay.

*** Phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro và công tác xử lý nợ xấu**

- *Phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro:* Việc phân loại các khoản vay thành các nhóm khác nhau dựa trên đánh giá về mức độ rủi ro của khoản vay giúp cho NHTM đánh giá được đúng chất lượng của khoản vay đang thực hiện và NH xác định được mức dự phòng cần phải trích lập cho các khoản vay có dấu hiệu suy giảm giá trị và khả năng thu hồi. Trên cơ sở số tiền dự phòng rủi ro đã được trích lập sẽ giúp cho NHTM chủ động đối phó được với những RRTD nếu xảy ra, không gây biến động lớn trong hoạt động cũng như tình hình tài chính cho NH. Việc thực hiện phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro theo thông lệ quốc tế là một thay đổi lớn trong hoạt động của các TCTD Việt Nam, nhằm hướng hoạt động của các NHTM Việt Nam đến gần với các chuẩn mực quốc tế.

- *Công tác xử lý nợ xấu*: Cho đến nay lãi từ hoạt động tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh đối với nhiều NHTM, chiếm trên 70% lợi nhuận trước thuế của NH. Nhưng rủi ro trong hoạt động tín dụng thì vẫn là nguy cơ thường trực đối với các NH. Vì vậy, thực hiện có hiệu quả và đồng bộ các biện pháp xử lý nợ xấu, thu hồi nợ đọng... được coi là chiến lược quan trọng trong nâng cao năng lực tài chính, phát triển ổn định và vững chắc của mỗi NHTM.

1.3. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG XU THẾ HỘI NHẬP.

1.3.1. Nhân tố khách quan

1.3.1.1. Môi trường vĩ mô: ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng và ngân hàng từ đó ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng.

- *Môi trường pháp lý - Chính sách kinh tế của nhà nước*: Hoạt động của NHTM thực hiện trong khuôn khổ hành lang pháp lý của NHNN. Vì vậy, một hệ thống pháp lý càng hoàn chỉnh, đồng bộ thì sẽ càng đem lại hiệu quả hoạt động cao cho ngân hàng, cho DN, đồng thời đảm bảo được CLTD của các DN đó với ngân hàng và ngược lại. Trong nền kinh tế thị trường các chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước bao gồm: chính sách tài chính tiền tệ, chính sách lãi suất, chính sách đối ngoại... có vai trò quan trọng đối với hoạt động của nền kinh tế ảnh hưởng đến hoạt động của các ngân hàng, doanh nghiệp. Vì vậy các chủ trương, chính sách của nhà nước phù hợp, đúng đắn thì sẽ thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển, là điều kiện đem lại chất lượng của các khoản tín dụng NH.

- *Môi trường kinh tế - xã hội*: Sự biến động quá nhanh không dự đoán được của thị trường thế giới là nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động SXKD của KH vay vốn. Quá trình tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế tạo ra môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến hầu hết các DN, những KH thường xuyên của NH phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ tất yếu dẫn đến nợ xấu gia tăng. Đây là nhân tố luôn ảnh hưởng đến khả năng tài chính của người vay, đến khả năng trả nợ đúng hạn, từ đó ảnh hưởng đến CLTD của NH.

- *Các yếu tố khách quan khác*: thiên tai, hoả hoạn, biến động của thị trường trong và ngoài nước, quan hệ cung cầu hàng hoá thay đổi; sự tăng trưởng hay suy thoái nền kinh tế... nhiều khi gây hậu quả rất xấu dẫn đến khả năng hoàn trả các khoản nợ là khó khăn hoặc không thể trả được khiến cho chất lượng các khoản tín dụng bị giảm sút.

1.3.1.2. Các nhân tố thuộc về doanh nghiệp: bao gồm các nhân tố định lượng và

định tính ảnh hưởng đến khả năng trả nợ (mức độ tín nhiệm) của mỗi DN. Một DN có mức tín nhiệm thấp thì xảy ra RRTD cao từ đó ảnh hưởng đến CLTD của NHTM và ngược lại.

** Nhân tố định lượng:*

- Khả năng tài chính của người vay: Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hằng năm được thể hiện thông qua các báo cáo tài chính của DN. Trên cơ sở báo cáo tài chính phản ánh được tình hình tài sản, nguồn vốn và kết quả hoạt động kinh doanh của DN tại thời điểm vay vốn. Thông qua đó đánh giá được tiềm lực tài chính của mỗi DN ở hiện tại và dự đoán tương lai.

- Năng lực sản xuất kinh doanh: Thể hiện thông qua vị trí của KH trong ngành nghề họ kinh doanh; quy mô sản xuất, hệ thống mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, hệ thống mạng lưới đại lý, các bạn hàng truyền thống..

** Nhân tố định tính:*

- Năng lực quản lý và kinh nghiệm của nhà quản trị doanh nghiệp:

+ Năng lực quản lý doanh nghiệp: được thể hiện qua bộ máy quản lý của DN. Những người lãnh đạo giỏi thường thích nghi với sự biến động của môi trường xung quanh và giảm thiểu rủi ro mà DN phải đối mặt, đảm bảo khả năng trả nợ NH. Không một DN nào đi vay lại không muốn món vay đem lại hiệu quả, nhưng nhiều khi do năng lực kinh doanh còn hạn chế, DN không thực hiện được mục tiêu đã đề ra và làm ảnh hưởng đến khoản tín dụng mà DN đã nhận từ NH.

+ Do nhiều nhà lãnh đạo còn nhiều hạn chế về kinh nghiệm thực tế nên nhiều khi họ không dự đoán được các biến động của thị trường, không xử lý được những vấn đề phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

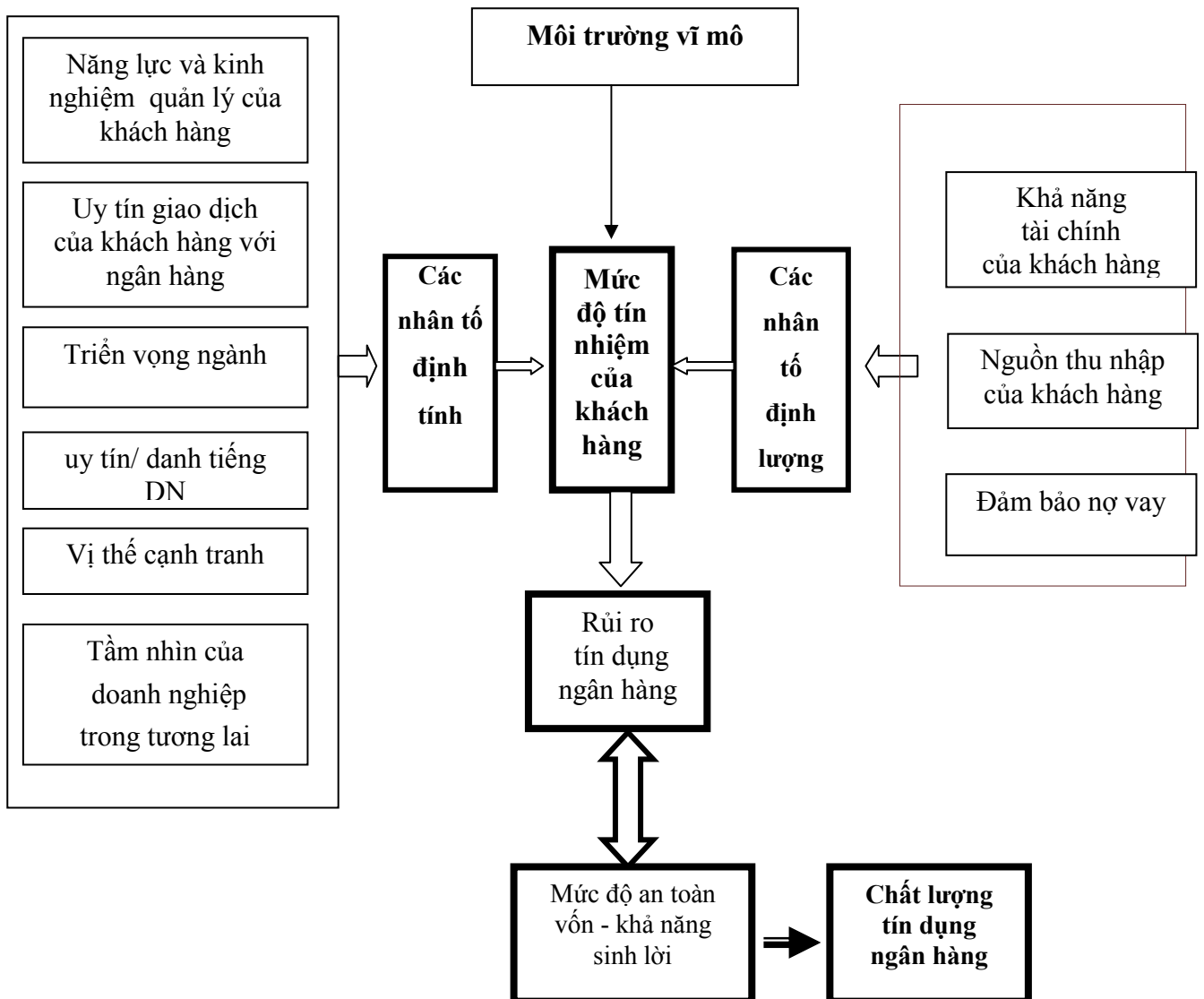
Hiện nay đánh giá năng lực quản lý và kinh nghiệm của nhà quản trị doanh nghiệp với các nội dung sau: Lý lịch tư pháp của người đứng đầu DN; Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN; Tính năng động và độ nhạy bén của ban lãnh đạo DN với sự thay đổi của thị trường; Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN; Sự phân tách nhiệm vụ, quyền lực trong ban lãnh đạo DN.

+ Đạo đức của người đi vay: NH chỉ quyết định cho vay sau khi đã phân tích kỹ các yếu tố có liên quan để khả năng của người vay trong việc hoàn trả nợ và cách thức sử dụng vốn vay. Nhưng thông tin này có thể bị thay đổi sau khi DN nhận được tiền vay. Thực tế, nhiều DN đã sử dụng vốn vay không đúng mục đích dẫn đến không đạt được hiệu quả trong sản xuất kinh doanh. Ngoài ra những người có đạo đức kém còn có thể tham nhũng làm cho hiệu quả sử dụng vốn vay thấp, nhiều

khi làm NHTM không thu hồi được khoản cho vay. Do vậy, công tác kiểm tra giám sát của NHTM là rất quan trọng.

- Uy tín giao dịch của khách hàng với NH: Tình hình trả nợ của KH theo lịch sau khi đã điều chỉnh (nếu có); Thiện chí trả nợ của KH theo đánh giá của CBTD; Tình hình cung cấp thông tin của KH theo yêu cầu của NHTM trong thời gian qua.

- Triển vọng ngành nghề: Được thể hiện qua vị thế của lĩnh vực, ngành sản xuất kinh doanh của KH. Hiện nay NHTM thường đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN trong ngành qua: Uy tín của DN trên thị trường; các yếu tố tự nhiên; cung cấp yếu tố đầu vào; quy mô, mức độ ổn định của thị trường đầu ra; phạm vi hoạt động của DN; tình hình chính trị và chính sách của các nước tham gia thị trường xuất nhập khẩu chính đối với sản phẩm của DN.



Sơ đồ 1.3: Nhân tố ảnh hưởng mức độ tín nhiệm đối với KH pháp nhân tại NHTM

1.3.2. Nhân tố chủ quan

+ **Chính sách tín dụng của mỗi ngân hàng:** Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của NH, nó có ý nghĩa quyết định sự thành công hay thất bại của NH. Nếu một chính sách tín dụng của NH mang tính cạnh tranh với các NHTM khác, duy trì được KH hiện tại và thu hút được các KH mới thì chứng tỏ CLTD tại NH được đánh giá cao và ngược lại.

+ **Quy trình tín dụng và công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NHTM**

- **Quy trình tín dụng:** được cụ thể hoá việc phân rõ chức năng, nhiệm vụ của từng đối tượng tham gia thực hiện công tác tín dụng, đề ra cụ thể từng công việc cần phải thực hiện từ khâu tìm kiếm khách hàng, xử lý hồ sơ vay vốn, cấp tín dụng, kiểm soát sau khi thu hồi nợ vay. Nếu một NHTM thực hiện chuẩn các bước của quy trình tín dụng thì chất lượng tín của ngân hàng sẽ được nâng cao và ngược lại.

- **Công tác kiểm tra - kiểm soát nội bộ:** Kiểm soát chính sách tín dụng và các thủ tục cần thiết có liên quan đến khoản vay. Đây là công tác mà bất cứ một NH nào cũng phải tiến hành thường xuyên nhằm nâng cao chất lượng cũng như hiệu quả kinh doanh, đáp ứng được yêu cầu, mục tiêu đã đề ra. Để thực hiện tốt công tác này, NH cần sắp xếp một đội ngũ cán bộ giỏi chuyên môn nghiệp vụ, trung thực, đạo đức tốt làm công tác này đồng thời có chế độ thưởng phạt nghiêm minh. Có như vậy công tác tín dụng mới được thực hiện đúng quy trình nhằm nâng cao CLTD.

+ **Hệ thống công cụ đánh giá tín nhiệm đối với khách hàng vay vốn:** Hiện nay các NHTM trước khi quyết định cho vay thường đánh giá mức độ tín nhiệm khách hàng, thông qua hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ. Đánh giá mức độ tín nhiệm nội bộ nhằm phản ánh khả năng trả nợ của khách hàng. Khả năng trả nợ của khách hàng thấp thì mức độ xếp hạng giảm và đồng nghĩa với tăng RRTD cho NH lên và ngược lại. Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng hiện nay gồm có hệ thống đánh giá khác nhau cho hai đối tượng khách hàng pháp nhân và thể nhân mà từng NHTM xây dựng. Trong đó việc xác định khả năng trả nợ của KH pháp nhân là một trong nhân tố ảnh hưởng đến CLTD của mỗi NHTM hiện nay, khi có tỷ trọng KH pháp nhân chiếm tỷ trọng chủ yếu trên dư nợ tín dụng.

+ **Hệ thống thông tin tín dụng của NHTM.** Thông tin tín dụng cần có về KH để NHTM xem xét, quyết định cho vay và giám sát khoản vay bao gồm: thông tin về hồ sơ pháp lý của KH, thông tin về tình hình tài chính, về tình hình quan hệ

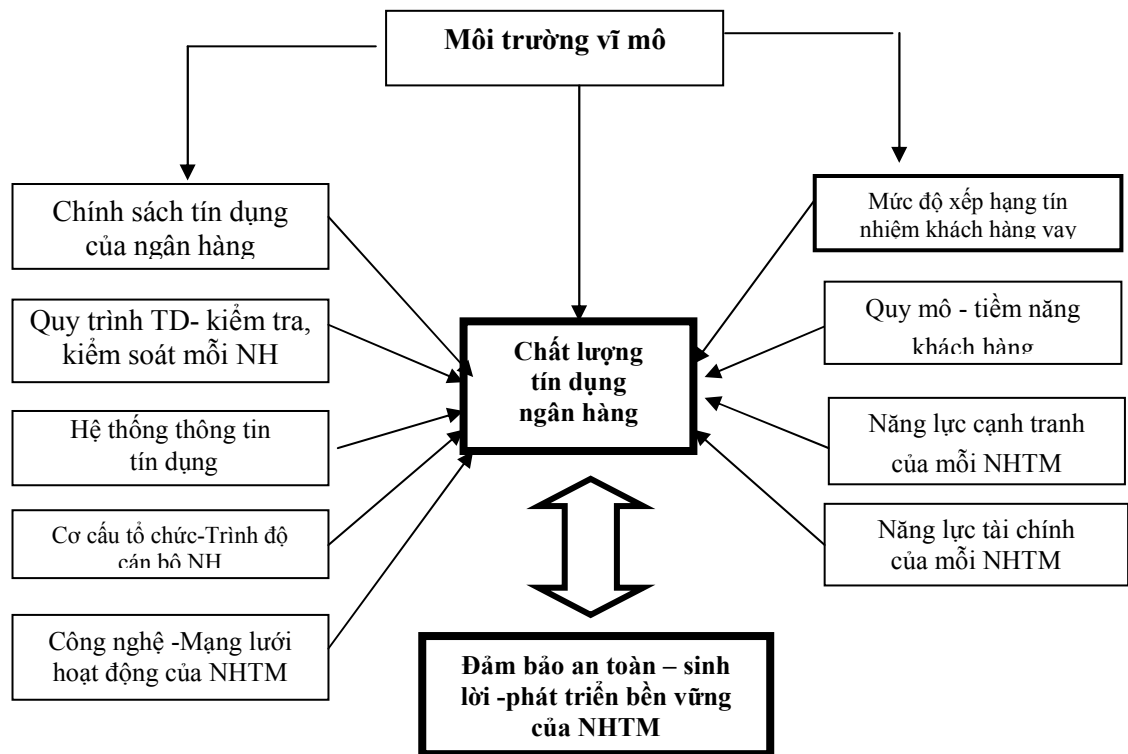
tín dụng của KH; về xếp loại tín dụng của KH từ các cơ quan xếp hạng bên ngoài và kết quả xếp loại tín dụng nội bộ của NHTM; thông tin liên quan đến dự án xin vay vốn của KH; thông tin về môi trường kinh doanh có liên quan đến ngành nghề, lĩnh vực hoạt động của KH vay vốn, thông tin kinh tế, thị trường, xu thế phát triển, tiềm năng của ngành. Thông tin tín dụng có chất lượng giúp nhà người quản lý, CBTD có thể đưa ra những quyết định cần thiết liên quan đến việc cho vay, quản lý đảm bảo tiền vay, giảm thiểu RRTD, nâng cao CLTD mỗi NHTM.

+ **Công tác tổ chức bộ máy:** Nhân tố này không chỉ tác động đến CLTD mà còn tác động đến mọi hoạt động của NH. Một NH có cơ cấu tổ chức được sắp xếp khoa học, sự phân công công việc một cách cụ thể, rõ ràng có sự gắn kết giữa các bộ phận thì việc đáp ứng các yêu cầu của khách hàng sẽ được thực hiện kịp thời, công tác quản lý tín dụng trở nên hiệu quả và an toàn hơn. Những quyết định đúng đắn của cấp lãnh đạo sẽ giúp hoạt động TD phù hợp với khách hàng và nền kinh tế.

+ **Chất lượng nhân sự của ngân hàng:** Chất lượng nhân sự là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh nói chung và đặc biệt trong hoạt động NH. Cán bộ nhân viên là bộ mặt của NH, là hình ảnh của NH đối với KH. Hơn nữa nghiệp vụ NH càng ngày càng phát triển đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao. Việc tuyển dụng nhân viên có đạo đức tốt, giỏi chuyên môn nghiệp vụ sẽ giúp phòng ngừa tối đa sai phạm trong quá trình kinh doanh, đem lại sự tin tưởng về chất lượng từ phía khách hàng.

+ **Hệ thống công nghệ ngân hàng:** trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng là ngành có mức độ ứng dụng công nghệ thông tin cao. Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại sẽ đáp ứng yêu cầu về độ chính xác, khối lượng giao dịch của khách hàng, tìm kiếm thông tin khách hàng, giúp NH ra các quyết định và xử lý khoản vay...

+ **Nguồn vốn của ngân hàng:** nguồn vốn của ngân hàng và hoạt động tín dụng có mối quan hệ mật thiết với nhau. Nguồn vốn ổn định và chi phí thấp là điều kiện để ngân hàng mở rộng hoạt động tín dụng, thúc đẩy hoạt động thanh toán và các dịch vụ ngân hàng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.



Sơ đồ 1.4: Mô hình nhân tố ảnh hưởng đến nâng cao CLTD của NHTM

Tóm lại: CLTD của NHTM chịu tác động từ môi trường kinh tế vĩ mô, từ khả năng trả nợ của KH và nội tại của NH. Đánh giá mức độ khả năng trả nợ của KH là một trong chỉ tiêu định tính quan trọng ảnh hưởng đến CLTD của NH. Trong luận án tác giả chỉ đưa ra mô hình lý thuyết về nhân tố ảnh hưởng đến CLTD của NH. Tác giả sử dụng mô hình nhân tố ảnh hưởng mức độ tín nhiệm KH pháp nhân đối với NH như một nhân tố ảnh hưởng CLTD của NH. Khả năng trả nợ của KH giảm thì mức xếp hạng TD giảm dẫn đến khả năng RRTD cao cho NHTM ảnh hưởng đến CLTD của NHTM.

1.4. KINH NGHIỆM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở MỘT SỐ NƯỚC

1.4.1. Kinh nghiệm của NHTM ở Thái Lan [48, trang 55]

Mặc dù có bề dày hoạt động trăm năm nhưng vào năm 1997 – 1998, hệ thống NH Thái Lan vẫn bị chao đảo trước cơn khủng hoảng Tài chính – tiền tệ. Trước tình hình đó, các NH Thái Lan đã có một loạt thay đổi căn bản trong hệ thống tín dụng.

Thứ nhất: Tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay. Có thể thấy điều này ở các NH Bangkok bank và Siam comercial bank (SCB). Còn quy trình cho vay của Kasikom bank lại được tổng kết như sau: tiếp xúc KH/ phân tích tín dụng/ thẩm tín dụng/ đánh giá rủi ro/ quyết định cho vay/ thủ tục giấy tờ hợp đánh giá chất lượng, xem lại khoản vay.

Thứ hai: Tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng

Rất nhiều NH của Thái Lan trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay. Vì thế, hậu quả TD là nợ xấu có lúc lên tới 40%(1997 – 1998). Sở dĩ có điều này là do một số NH đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc TD trong quá trình cho vay. Nhiều NH không chỉ triệt để chấp hành nguyên tắc tín dụng mà còn quan tâm rất nhiều đến thông tin của KH như: tư cách/hiệu quả kinh doanh/ mục đích vay/ dòng tiền và khả năng trả nợ/ khả năng kiểm soát vay/năng lực quản trị và điều hành/ trực trạng tài chính...

Thứ ba: Cho điểm khách hàng. SIAMCITY bank (SCIB) đã áp dụng việc cho điểm KH, để quyết định cho vay đối với TD bản lẻ và để xem xét cho vay đối với tín dụng DN. Hạng uy TD được xếp loại theo các hạng từ AAA(chất lượng cao, rủi ro thấp, khả năng trả nợ cao nhất) đến D(nguy cơ vỡ nợ). Trong đó hạng có thể xét cho vay được xếp từ AAA+, AAA; AAA-, A+,A-; BBB+, BBB, BBB-. Các hạng còn lại là BB+, BB, BB-, C, D. Các hạng TD này, áp dụng theo tiêu chuẩn của S &P (Standard and Poor). Kasikom Bank đã ứng dụng xếp loại TD như là một công cụ quyết định tự động đối với các khoản cho vay tiêu dùng (thẻ tín dụng), cho vay cầm cố, cho vay cá nhân cho vay DNVVN. NH đã sử dụng mẫu giao dịch của KH hiện có về lịch sử pháp lý, lịch sử giao dịch, lịch sử thanh toán và số liệu lịch sử khác để dự báo rủi ro, đồng thời ứng dụng chấm điểm. Họ sử dụng dữ liệu từ các chương trình ứng dụng TD như: giới tính, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, kinh nghiệm làm việc, số dư tiền gửi khách hàng.

Thứ tư: Tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng. Họ quy định việc quyết định TD theo mức tăng dần: mức phán quyết của một người, một nhóm người hay hội đồng quản trị. Ví dụ: >10tr Baht -> một người chịu trách nhiệm; 100triệu Baht -> phải qua hai người chịu trách nhiệm; 3tỷ Baht -> phải do HĐQT NH quyết định. Những khoản vay vượt quá hạn mức quy định trên thì phải chuyển cho bộ phận thẩm định độc lập để thẩm định trước khi trình lên cấp trên có thẩm quyền phê duyệt khoản vay. Tại SIAM City Bank (SCIB), quyền phê duyệt khoản vay được phân cấp từ giám đốc đến HĐQT tại trụ sở chính, tùy thuộc vào mức cho vay, điều kiện TD và tài sản bảo đảm, NH áp dụng chính sách tập quyền trong phê duyệt TD tại trụ sở chính. Thẩm quyền của lãnh đạo cấp cao của NH.

Hội đồng quản trị không giới hạn. Tuy nhiên phải tuân thủ mức quy định cao nhất do NH TW Thái Lan quy định; Ban điều hành: 500 triệu Baht; Chủ tịch và tổng giám đốc: 200 triệu Baht; Hội đồng tín dụng: 200triệu Baht; Ban thường trực

HĐTD: 100 triệu Baht; Phó tổng giám đốc thường trực: 30 triệu Baht; Phó tổng giám đốc điều hành: 20 triệu Baht.

Thẩm quyền cấp khu vực: Trợ lý phó TGD/GĐ phụ trách quận: 20 triệu Baht; Giám đốc chi nhánh: 10 triệu Baht

Thẩm quyền lãnh đạo cấp thấp hơn: Phó tổng giám đốc cao cấp, phó tổng giám đốc thứ nhất: 2 triệu Baht; Bộ phận phụ trách vùng: 3 triệu Baht; Phó tổng giám đốc: 1 triệu Baht.

Thứ năm: Giám sát khoản vay. Sau khi cho vay, NH rất coi trọng việc kiểm tra, giám sát các khoản vay bằng cách tiếp tục thu thập thông tin về KH, thường xuyên giám sát và đánh giá xếp loại KH để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro.

1.4.2. Kinh nghiệm mô hình quản lý RRTD của NHTM ở Mỹ [6];[7]

Citibank là một trong những NH hàng đầu của Mỹ và thế giới, với tài sản trị giá trên 1.500 tỷ USD năm 2009. Hiện tại, Citibank đã áp dụng một mô hình quản lý rủi ro như sau:

Citibank sử dụng kết hợp cả mô hình định tính và định lượng trong đo lường RRTD. Đặc biệt hệ thống tính điểm TD của NH cung cấp một ngôn ngữ tạo điều kiện để mô tả và so sánh dư nợ TD của Citibank bất chấp loại hình, phương thức cấp TD... Hệ thống tính điểm TD từ 1 đến 10. Hạng tốt nhất là 1 tương ứng với mức AAA của S&P. Một KH ở mức xếp hạng này được coi là không có rủi ro. Hạng 10 tương đương với mức D của S&P cho thấy KH “bị nghi ngờ” hoặc lỗ. hạng từ 1 – 4 được coi là đáng để đầu tư, hạng từ 5 – 10 là không nên đầu tư. Hệ thống cho điểm TD của Citibank có nhiều ưu điểm trong việc đánh giá KH nhanh và chính xác.

* Citibank xây dựng mô hình tổ chức quản lý rủi ro theo mô hình tập trung. Hoạt động quản lý rủi ro được tập trung tại Hội Sở chính và chia 3 bộ phận chức năng: Bộ phận tác nghiệp, bộ phận quản lý rủi ro, bộ phận quản lý nợ.

- Bộ phận tác nghiệp: là đối thoại, trả lời các yêu cầu của khách hàng, đánh giá sơ bộ rủi ro và thực hiện cho vay khách hàng.

- Bộ phận quản lý rủi ro: đánh giá khách hàng; xét duyệt và thông qua khoản vay; xây dựng mức độ rủi ro chấp nhận.

- Bộ phận quản lý nợ: kiểm tra hồ sơ và việc thanh toán gốc và lãi; quản lý thời gian hoàn trả; định giá lại các khoản thế chấp; xem xét lại trạng thái dự nợ.

* Hệ thống kiểm soát của Citibank có sự tham gia của FED; bộ phận kiểm soát và kiểm soát nội bộ của Citibank; các cơ quan xếp hạng tín dụng như Moody's; S&P, và sự kiểm tra chặt chẽ của thị trường.

Hạng TD của Citibank	Tương ứng với S&P	Định nghĩa	Đặc điểm
1	AAA (Thượng hạng)	Hạng hầu như không có rủi ro	Tiềm lực mạnh, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả, triển vọng phát triển, thiện trí tốt. Rủi ro ở mức thấp nhất
2	AA (Rất tốt)	Các khoản tín dụng tốt, rủi ro tối thiểu	Hoạt động hiệu quả, triển vọng tốt, thiện trí tốt. bao gồm các tổ chức có tài sản thế chấp tốt như là các chứng chỉ tiền gửi. Rủi ro thấp
3	A (Tốt)	Các khoản tín dụng tốt, ít rủi ro	Hoạt động hiệu quả, tình hình tài chính tương đối tốt, khả năng trả nợ bảo đảm, có thiện chí; rủi ro ở mức thấp
4	BBB (Khá)	Các khoản tín dụng vừa phải, yếu tố rủi ro gia tăng	Hoạt động hiệu quả, Có triển vọng phát triển; song có một hạn chế về tài chính, quản lý. Khả năng thanh toán nợ tốt hơn các doanh nghiệp khác trong khu vực. rủi ro ở mức trung bình.
5	BB (Trung bình khá)	Mức độ rủi ro tăng	Hoạt động hiệu quả nhưng thấp, tiềm lực tài chính và năng lực quản lý ở mức trung bình, triển vọng ngành ổn định. Rủi ro ở mức trung bình. Các khách hàng này có thể tồn tại tốt trong điều kiện chu kỳ kinh doanh bình thường, nhưng có thể gặp khó khăn khi các điều kiện kinh tế trở nên khó khăn và kéo dài.
6	B (Trung bình)	Mức độ rủi ro tăng hơn	Hiệu quả không cao và dễ bị biến động, khả năng kiểm soát hạn chế. Rủi ro. Bất kỳ một sự suy thoái kinh tế nào cũng có thể tác động rất lớn đến loại DN này.
7	CCC (Dưới trung bình)	Rủi ro có nguy cơ cao	Hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, có thể đã có nợ quá hạn. rủi ro. Khả năng trả nợ của KH yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì NH có nguy cơ mất vốn.
8	CC (Dưới chuẩn)	Bắt đầu phải chú ý đặc biệt	Hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không đảm bảo, trình độ quản lý yếu kém, khả năng trả nợ kém (có nợ quá hạn). Rủi ro cao. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng sẽ mất vốn

Nguồn: *Credit risk management workbook of Citibank [52]*

1.4.3. Kinh nghiệm xử lý nợ quá hạn của NHTM ở Hàn Quốc [11][26]

Giải pháp được áp dụng thông thường cho nợ quá hạn, nhất là nợ quá hạn không thu hồi được của các quốc gia là thành lập các công ty quản lý nợ. Hàn Quốc cũng tiến hành xử lý nợ quá hạn bằng việc thành lập công ty quản lý tài sản Hàn Quốc (Kamo). Kamo có nhiệm vụ xử lý các khoản nợ quá hạn thông qua bán đấu giá. Sau cuộc khủng hoảng năm 1997, Kamco được cơ cấu lại và bắt đầu thực hiện xử lý các tài sản nợ đọng của các tổ chức tài chính và đóng góp vào sự phục hồi của nền kinh tế Hàn Quốc. Theo luật Hàn Quốc, Kamco được quyền quyết định thời điểm, khối lượng, phương thức mua và giá mua. Trong đó yếu tố giá mua là quan trọng nhất trong việc mua nợ tồn đọng. Việc đánh giá thực trạng sau khi mua, Kamco sẽ tự thực hiện hoặc nhờ các đơn vị trung gian khác và việc đưa ra chính sách xử lý tài sản sẽ phụ thuộc vào việc đánh giá thực trạng.

Nguyên tắc xử lý nợ quá hạn của Kamco là: xử lý nhanh với giá trị thu hồi cao nhất. Quá trình phát mại tài sản rõ ràng và mua bán công bằng. Đối với những tài sản có giá trị nhỏ và dễ bán, Kamco thực hiện biện pháp bán càng nhanh càng tốt. Đối với những tài sản có giá trị lớn Kamco áp dụng biện pháp quảng bá giá trị tài sản. Các phương thức xử lý nợ quá hạn được Kamco thực hiện như sau:

- Phát mại tài sản trực tiếp bao gồm bán buôn danh mục tài sản, chứng hoá tài sản, đấu giá, bán lẻ các khoản nợ quá hạn...
- Cơ cấu lại nợ bao gồm chiết khấu, điều chỉnh lãi suất, gia hạn nợ...
- Khôi phục lại doanh nghiệp bao gồm trợ cấp, cấp tín dụng..

Như vậy: Kamco vừa xử lý nợ bằng cách bán buôn cho các nhà đầu tư vừa đòi quyền lợi trực tiếp từ các con nợ. Tổng giá trị các khoản nợ quá hạn mà Kamco mua đạt 74,6 nghìn tỷ WON, trong đó 43,7 nghìn tỷ WON tài sản đã được bán tại thời điểm ngày 30/6/2000. Thành công của Kamco có được là nhờ:

Chính phủ Hàn Quốc cho phép Kamco quyền tịch thu tài sản và bán đấu giá các tài sản thế chấp và quyền bán các tài sản cầm cố để nộp thuế thông qua đấu giá.

Kiểm tra và định giá tài sản là yếu tố cơ bản để quản lý và xử lý tài sản. Đảm bảo quá trình xử lý tài sản công khai và duy trì nền kinh tế thị trường.

Xây dựng nền tảng vững chắc và tận dụng hiệu quả hệ thống quản lý thông tin trong quá trình quản lý và phát mại tài sản.

1.4.4. Bài học rút ra trong công tác nâng cao chất lượng tín dụng đối với ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập

Một là: Hệ thống NHTM đóng vai trò quan trọng trong việc phân phối vốn cho nền kinh tế, Việt Nam cần hoàn thiện khung pháp lý để tạo điều kiện cho các định chế tài chính tín dụng hoạt động và phát triển.

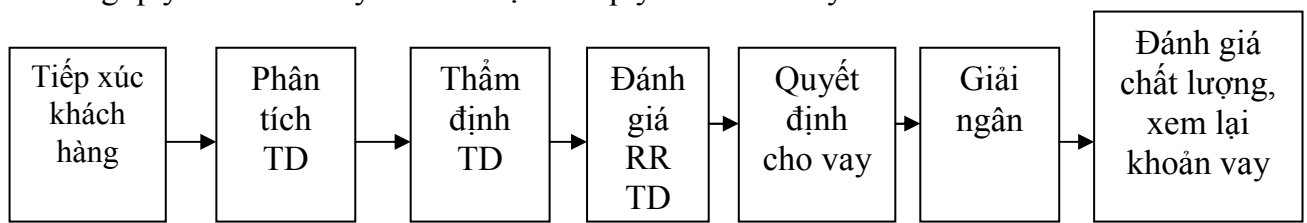
Hai là: Hệ thống ngân hàng Việt Nam cần sàng lọc cho vay để nâng cao chất lượng danh mục tài sản của mình.

Ba là: Cần tăng cường tiềm lực tài chính cho NHTM trong xu thế hội nhập.

Bốn là: Cần đa dạng hoá loại hình kinh doanh dịch vụ ngân hàng, phát triển các công cụ phòng ngừa rủi ro trong quản trị ngân hàng

Năm là: Nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của NHTM

- Cần tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình cho vay. Có thể học hỏi quy trình cho vay sau:



- Các NHTM cần tuân thủ nghiêm ngặt nguyên tắc TD *thận trọng*; *đặt ra hạn mức cho vay*. Đây là hoạt động được xem là thường xuyên của NH trong việc quản lý danh mục tín dụng của mình. Biện pháp sử dụng là đặt ra các hạn mức cho vay dựa trên vốn tự có của NH đối với khách hàng vay riêng lẻ hay nhóm KH vay.

- Áp dụng mô hình định lượng hoặc kết hợp với mô hình định tính và định lượng để chấm điểm TD khách hàng từ đó đưa ra các quyết định cho vay. Qua đó hạn chế RRTD của NHTM.

- Thực hiện nghiêm túc việc giám sát khoản vay. Sau khi giải ngân vốn NHTM cần coi trọng kiểm tra, giám sát khoản vay thông qua thu thập thông tin về khách hàng, giám sát và đánh giá xếp loại khách hàng thường xuyên, định kỳ để có biện pháp xử lý kịp thời rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NHTM.

* Các NHTM có thể vận dụng 1 trong 3 trường hợp để nâng cao CLTD sau:

Trường hợp 1: Kết hợp quản lý rủi ro tập trung (dựa trên nguyên tắc tập trung tại một bộ phận, quyền quyết định và quản lý rủi ro khoản vay tập trung ở TW) trên nền tảng sử dụng phương pháp đo lường định lượng và sử dụng hình thức kiểm soát kép (theo cơ chế kiểm soát bên trong NH, NHTW và cơ quan kiểm toán bên ngoài và sự giám sát thị trường).

Mô hình này thực hiện việc quản lý chất lượng tập trung tại Hội sở chính. Trên cơ sở đó, Hội sở chính có nhiệm vụ quản lý, kiểm tra giám sát hoạt động kinh doanh của từng hệ thống chi nhánh cho đến từng điểm giao dịch trong hệ thống trên cơ sở thông tin chính xác được đo lường theo phương pháp định lượng. Quản lý chất lượng tín dụng này dựa trên nền tảng chính là phương pháp đo lường định lượng có sự kết hợp kiểm soát kép.

Điều kiện áp dụng: Các ngân hàng áp dụng mô hình này phải có: Năng lực tài chính mạnh; công nghệ và hệ thống thông tin hiện đại, tập trung; nhân sự có trình độ cao; hệ thống quản trị hiện đại có sự phân quyền rõ ràng. Mô hình được sử dụng tốt ở các nước phát triển và có thị trường tài chính phát triển.

* **Trường hợp 2:** Kết hợp quản lý rủi ro phân tán (cách thức tổ chức hoạt động quản lý RRTD tản mát, ở nhiều bộ phận khác nhau, quyền quyết định và quản lý rủi ro khoản vay không tập trung ở TU mà dàn đều ở cấp cơ sở) sử dụng chủ yếu phương pháp đo lường định tính và sử dụng hình thức kiểm soát đơn (theo cơ chế kiểm soát thông qua cơ quan kiểm soát nội bộ của ngân hàng và cơ quan thanh tra giám sát của ngân hàng trung ương).

Điều kiện áp dụng: NH áp dụng mô hình này phải có: Năng lực tài chính yếu kém; công nghệ và hệ thống thông tin không tập trung và lạc hậu; nhân sự có trình độ kém, chuyên môn thấp; hệ thống quản trị chưa có sự phân quyền rõ ràng, phân tán. Mô hình này diễn ra tại các nước đang phát triển, thị trường tài chính đang phát triển các điều kiện vĩ mô ảnh hưởng xấu đến môi trường NH.

Trường hợp 3: Kết hợp quản lý hỗn hợp: Quản lý rủi ro phân tán hoặc tập trung, hoặc cả hai trên nền tảng phương pháp đo lường định tính hoặc định lượng hoặc cả hai; sử dụng hình thức kiểm soát đơn hoặc kép hoặc cả hai. Mô hình này có các hình thức sau:

- + Kết hợp quản lý rủi ro phân tán, đo lường định tính và định lượng, kiểm soát đơn.
- + Kết hợp quản lý rủi ro tập trung, đo lường định lượng và kiểm soát đơn
- + Kết hợp quản lý rủi ro tập trung và phân tán, Đo lường định lượng, kiểm soát đơn và kép.

Điều kiện áp dụng: Các NH áp dụng mô hình này hiện đang có: Năng lực tài chính đang trong quá trình chuyển đổi; công nghệ và hệ thống thông tin đang trong quá trình chuyển đổi nâng cấp; nhân sự đang được quan tâm và đào tạo; hệ thống quản trị đang có thay đổi theo hướng tập trung. Mô hình áp dụng tại các nước đang phát triển mà thị trường tài chính đang phát triển và chuyển đổi.

- Trích lập dự phòng là cách thức hữu hiệu để quản trị rủi ro do tổn thất tín dụng. Việc trích lập dự phòng phải căn cứ vào thực tế trả nợ vay thay vì căn cứ vào khả năng trả nợ trong quá khứ của khách hàng.

Sáu là: Các NHTM cần xây dựng công nghệ thông tin hiện đại. Tổ chức tốt hệ thống thông tin tín dụng sẽ hỗ trợ đắc lực cho công tác xếp hạng tín dụng nội bộ và thẩm định khách hàng vay, giúp hạn chế phòng ngừa rủi ro ngay từ khâu thẩm định hồ sơ vay để quản lý chất lượng tín dụng ngân hàng.

Bảy là: Thành lập công ty quản lý nợ xấu (quá hạn) có quyền tịch thu tài sản và bán đấu giá các tài sản thế chấp và quyền bán các tài sản cầm cố để nộp thuế thông qua đấu giá. Đảm bảo quá trình xử lý tài sản công khai và duy trì nền kinh tế thị trường. Xây dựng nền tảng vững chắc và tận dụng hiệu quả hệ thống quản lý thông tin trong quá trình quản lý và phát mại tài sản.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Có thể nói hoạt động TD đem lại lợi nhuận chủ yếu cho các NHTM. Nâng cao chất lượng hoạt động TD sẽ góp phần nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của NH. Vì vậy, đã đặt ra cho các NHTM Việt Nam là phải phát triển, đa dạng sản phẩm và nâng cao chất lượng quản lý các nghiệp vụ kinh doanh của mình nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng, nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh của mỗi NH.

Nâng cao CLTD NH cần đáp ứng được nhu cầu của khách hàng; giải quyết được mối quan hệ giữa an toàn với hiệu quả; giữa rủi ro với lợi nhuận; giữa tăng trưởng tín dụng với tăng trưởng phát triển kinh tế - xã hội. Việc nâng cao CLTD là điều kiện tiên quyết đến sự tồn tại và phát triển không chỉ riêng cho bản thân mỗi NH mà còn cho cả hệ thống NH và nền kinh tế. Vậy quan niệm về chất lượng tín dụng NH, các chỉ tiêu phản ánh CLTD của NHTM và mô hình nhân tố ảnh hưởng đến CLTD của NHTM được quan tâm và nhìn nhận hiện nay.

Nâng cao chất lượng tín dụng NHTM đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mỗi NH trong xu thế hội nhập quốc tế hiện nay. Các NHTM luôn lấy CLTD làm tiêu thức quan tâm hàng đầu tới hai mục tiêu cơ bản: cung cấp sản phẩm tín dụng tốt cho KH và hạn chế RRTD nhằm đảm bảo an toàn về vốn - sinh lời của NHTM dựa trên các mục tiêu chung của nền kinh tế trong nước và thế giới ở từng thời kỳ. Do đó mỗi một NH cần tìm ra phương thức quản lý và xây dựng các chỉ tiêu phản ánh CLTD phù hợp thông lệ, chuẩn mực quốc tế và nội tại nền kinh tế quốc dân là xu hướng tất yếu của thời đại.

CHƯƠNG 2

CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

2.1. TỔNG QUAN VỀ NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

2.1.1. Khái quát lịch sử hình thành và phát triển của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam

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

Ngày 21 tháng 09 năm 1996, được sự ủy quyền của Thủ tướng Chính phủ, Thống đốc NHNN đã ký Quyết định số 286/QĐ-NH5 về việc thành lập lại NH Ngoại Thương theo mô hình Tổng công ty 90, 91 được quy định tại Quyết định số 90/QĐ-TTg ngày 07 tháng 03 năm 1994 của Thủ tướng Chính phủ. NH Ngoại Thương là NHTM nhà nước đầu tiên được Chính phủ lựa chọn để thực hiện thí điểm cổ phần hóa, NHTMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank-VCB) đã chính thức hoạt động ngày 2 tháng 6 năm 2008, sau khi thực hiện thành công kế hoạch cổ phần hoá thông qua việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng ngày 26/12/2007. Tháng 12 năm 2007, VCB đã thực hiện thành công việc chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng theo quy định của pháp luật với tổng số cổ phần chào bán lần đầu ra công chúng (IPO) là 6,5 % vốn điều lệ (tương đương 97.500.000 cổ phần) thông qua Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh, chính thức chuyển đổi cơ chế từ DNNN sang cổ phần có tên là NHTM CP Ngoại thương Việt Nam.

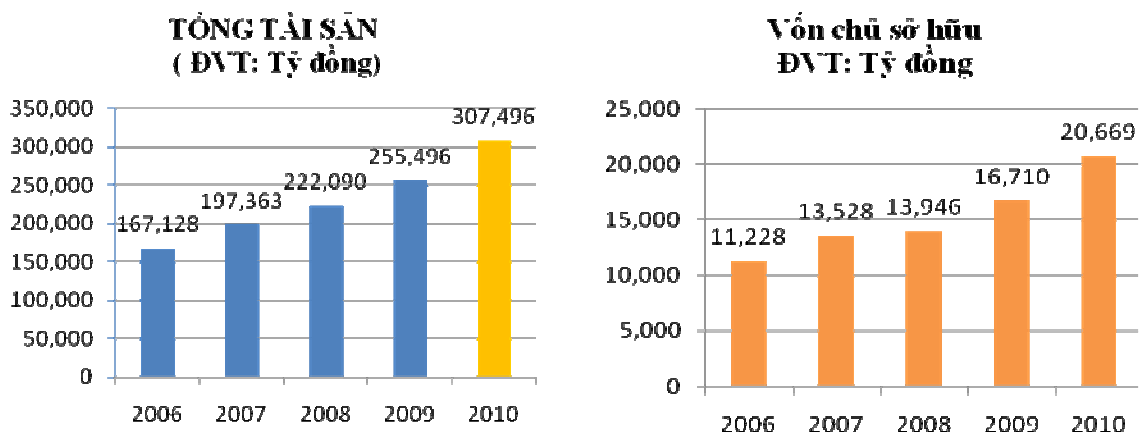
Trải qua 47 năm xây dựng và phát triển, NHTM CP Ngoại thương Việt Nam đã có những đóng góp quan trọng cho sự ổn định và phát triển của kinh tế đất nước, phát huy tốt vai trò của một NH đối ngoại chủ lực, phục vụ hiệu quả cho phát triển kinh tế trong nước, đồng thời tạo những ảnh hưởng quan trọng đối với cộng đồng tài chính khu vực và toàn cầu. Với bề dày kinh nghiệm hoạt động NH đối ngoại, VCB đã giữ vững vai trò chủ lực trong hệ thống NHTM Việt Nam và là NHTM hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối và ứng dụng công nghệ tiên tiến vào hoạt động NH. Thương hiệu VCB được cộng đồng trong nước và quốc tế biết đến như một biểu trưng của hệ thống NHTM Việt Nam. Tính đến thời điểm hiện tại, VCB đã có quan hệ NH đại lý với khoản 1.200 NH và định chế tài chính tại 85 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, đảm bảo phục vụ tốt các yêu cầu của khách hàng trên phạm vi toàn cầu.

Với bề dày kinh nghiệm và đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ, với số lượng 11.415 nhân viên, được đào tạo bài bản về lĩnh vực tài chính, ngân hàng, có kiến thức về kinh tế thị trường, trình độ ngoại ngữ, có khả năng thích nghi nhạy bén với môi trường kinh doanh hiện đại và mang tính hội nhập cao..., VCB vẫn luôn là sự lựa chọn hàng đầu cho các tập đoàn lớn, các doanh nghiệp trong và ngoài nước cũng như của 5,2 triệu khách hàng cá nhân.

Với thế mạnh về công nghệ, VCB là NH tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại vào xử lý tự động các dịch vụ NH và không ngừng đưa ra các sản phẩm dịch vụ điện tử nhằm “đưa ngân hàng tới gần khách hàng” như: Dịch vụ Internet banking, VCB-Money (Home banking), SMS Banking, Phone banking... Từ một NH chuyên doanh phục vụ kinh tế đối ngoại, VCB ngày nay đã phát triển rộng khắp toàn quốc với mạng lưới bao gồm Hội sở chính tại Hà Nội, 1 Sở giao dịch, gần 400 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc, 3 công ty con tại Việt Nam, 2 công ty con tại nước ngoài, 1 văn phòng đại diện tại Singapore, 4 công ty liên doanh, 2 công ty liên kết. Bên cạnh đó VCB còn phát triển một hệ thống Autobank với gần 16.300 máy ATM và điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS) trên toàn quốc. Hoạt động NH còn được hỗ trợ bởi mạng lưới hơn 1.300 NH đại lý tại 100 quốc gia và vùng lãnh thổ.

Năm 2010 đánh dấu sự thành công của VCB trong việc thay đổi chiến lược kinh doanh chuyển từ một NH bán buôn thành một NH đa năng, giữ vững vị thế của NH bán buôn đồng thời đẩy mạnh hoạt động bán lẻ để đa dạng hoá hoạt động, tối đa hoá lợi nhuận. VCB từng bước khẳng định dần vào vị thế mục tiêu là một trong 5 ngân hàng hàng đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Tổng tài sản: tại 31/12/2010 đạt

307.496 tỷ đồng, tăng 20,4% so với năm 2009. Tổng vốn điều lệ năm 2010 đạt: 13.224 tỷ đồng và tăng thêm 33% vào tháng 2/2011 với tổng vốn điều lệ ở mức 17.588 tỷ đồng. Năm 2010, cùng với sự đánh giá cao của các tổ chức quốc tế bình chọn VCB là “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” trên nhiều lĩnh vực hoạt động, Vietnam Report phối hợp với Tạp chí Thuế (Tổng cục Thuế) cũng đã công bố và bình chọn VCB là NH nộp thuế thu nhập lớn nhất Việt Nam, DN nộp thuế thu nhập lớn thứ 4 cả nước. VCB cũng tiếp tục, từng bước đưa ngân hàng phát triển theo hướng hiện đại, chuyên nghiệp và hiệu quả, với mục tiêu chiến lược đưa VCB trở thành tập đoàn tài chính đa năng nằm trong Top 70 các định chế tài chính lớn nhất Châu Á và giữ vị thế hàng đầu tại Việt Nam.



Biểu đồ 2.1: Biểu diễn tổng tài sản, vốn chủ sở hữu của VCB từ năm 2006 - 2010

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Bảng 2.1: Tổng hợp các chỉ tiêu hoạt động của VCB

ĐVT: Tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010
TỔNG TÀI SẢN	167.128	197.363	222.090	255.496	307.496
Vốn chủ sở hữu	11.228	13.528	13.946	16.710	20.669
Tổng nợ phải trả	155.825	183.751	208.041	238.676	286.707
Lợi ích cổ đông tối thiểu	75	84	103	109	120
Huy động vốn	102.695	144.810	159.989	169.457	208.320
Dư nợ tín dụng	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Số lượng chi nhánh	59	59	63	70	72
Tổng số nhân viên	7.277	9.190	9.212	10.401	11.415
Cổ phiếu phổ thông (triệu cp)	-	-	1.210	1.210	1.322

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của VCB từ 2006 – 2010

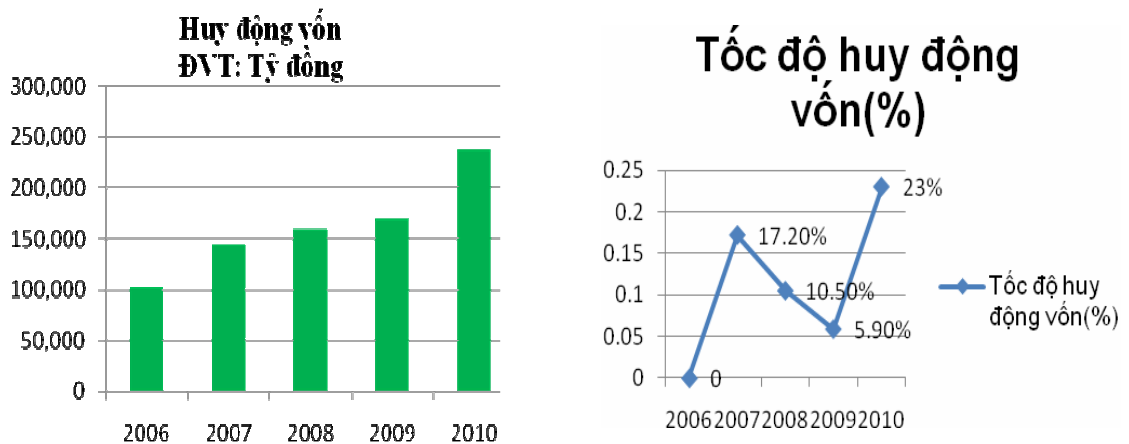
2.1.3.1. Tình hình hoạt động huy động vốn

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn của VCB từ năm 2006 - 2010

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tiền gửi của NHNN và các TCTD khác	31.430	33987	35.963	61.414	69.612
Huy động từ khách hàng và giấy tờ có giá	120.695	144.810	159.989	169.458	208.320
Tiền gửi của TCKT	84.486	91.230	99.146	90.216	108.172
Tiền gửi của Cá nhân	36.209	53.580	57.242	76.965	98.880
Tốc độ huy động vốn(%)	13,83	17,2	10,5	5,9	23
Các khoản nợ khác	3.625	4.870	11.986	7.695	8.655
Lợi ích cổ đông tối thiểu	75	84	103	109	120
Tổng nợ phải trả	155.825	183.751	208.041	238.676	286.707

Nguồn: Phân tích của tác giả dựa theo báo cáo thường niên của VCB

Trong năm qua, trước diễn biến phức tạp của thị trường vốn và sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM, VCB đã quán triệt trong toàn hệ thống coi công tác huy động là một trong những nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu trong hệ thống nhằm tập trung nguồn lực cho công tác huy động và kinh doanh vốn. Kết quả cụ thể như sau:



Biểu đồ 2.2: Biểu diễn huy động vốn – tốc độ HDV của VCB từ năm 2006 – 2010

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Những biến động của thị trường tài chính tiền tệ năm 2007 đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động huy động vốn của NHNT. Thứ nhất, cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng trở nên gay gắt với việc mở rộng quy mô hoạt động, tăng lãi suất huy động, triển khai hàng loạt sản phẩm mới, các chương trình khuyến

mại. Thứ hai, hoạt động huy động USD gặp khó khăn, nhất là từ dân cư, do lãi suất USD có xu hướng giảm vì Cục Dự trữ Liên bang Mỹ liên tục cắt lãi suất trong khi tỷ giá bất lợi cho người giữ tiền do USD mất giá. Năm 2007, VCB đã thu hút được 175.436 tỷ quy đồng, tăng 17,2% so với năm 2006. Vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và dân cư đạt 144.810 tỷ quy đồng, chiếm 82,5% so với tổng vốn huy động.

Tổng vốn huy động tại thời điểm 31/12/2008 đạt 196.507 tỷ đồng, tăng 10,2% so với 2007, trong đó vốn huy động từ nền kinh tế đạt 159.989 tỷ đồng, tăng 10,5% so với kế hoạch. Trong năm 2008, để đối phó với tình hình lạm phát tăng cao, Ngân hàng Nhà nước đã áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, kiểm soát tốc độ tăng tổng phương tiện thanh toán. Mặt bằng lãi suất chung tăng cao làm cho hoạt động huy động vốn của các NH gặp nhiều khó khăn. Trong giai đoạn căng thẳng về thanh khoản năm 2008, VCB không chỉ duy trì được trạng thái thanh khoản ổn định nhất trên thị trường mà còn giữ vai trò chủ lực hỗ trợ vốn kịp thời cho các NH khác, nhờ đó đảm bảo ổn định hệ thống NH Việt Nam, đồng thời gia tăng lợi nhuận kinh doanh vốn cho chính VCB.

Năm 2009, huy động từ nền kinh tế đạt 169.457 tỷ quy đồng, tăng 5,9% so với cuối năm 2008. Trong bối cảnh bị cạnh tranh gay gắt, huy động tiền gửi của các tổ chức kinh tế bị giảm (-9%), song huy động từ dân cư lại có mức tăng trưởng khá tốt là nhờ vào các chương trình huy động trải đều trong năm và sự cố gắng, nỗ lực của hầu hết các chi nhánh trong hệ thống. VCB vẫn duy trì được trạng thái thanh khoản ổn định, đồng thời còn hỗ trợ vốn tích cực và kịp thời cho các NH khác, giúp bình ổn hệ thống NH và đảm bảo gia tăng lợi nhuận kinh doanh vốn cho VCB.

Trước tình hình sẽ xảy ra cạnh tranh gay gắt giữa các TCTD trong hoạt động huy động vốn. Trong năm 2010, VCB đã giao chỉ tiêu huy động vốn đến từng chi nhánh, đồng thời tích cực đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn có lãi suất hợp lý, đi kèm các chương trình khuyến mại, đầu tư cho hệ thống công nghệ thích đáng, giúp nâng cao khả năng cạnh tranh huy động vốn. Kết quả là, nguồn vốn của VCB tăng trưởng rất tốt. Huy động từ nền kinh tế đạt hơn 208.320 tỷ đồng, tăng 23% so với cuối năm 2009 - đây là mức cao nhất trong vòng 5 năm. Huy động vốn VND liên tục tăng trưởng cao và đều đặn. Đặc biệt trong năm 2010, huy động vốn từ dân cư đạt kết quả khá khả quan với số dư đạt 98.880 tỷ quy đồng, tăng 28,5% so với năm trước. Số dư huy động từ tổ chức kinh tế đạt 108.172 tỷ, tăng 16,3%. Huy động vốn từ liên NH đạt 69.600 tỷ quy đồng, tăng 13,3% so với năm 2009.

2.1.3.2. Thanh toán xuất nhập khẩu

Với thế mạnh hàng đầu trong thanh toán quốc tế và mạng lưới NH đại lý rộng khắp toàn cầu, mặc dù phải đương đầu với sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng từ các NHTM khác, VCB tiếp tục duy trì vị trí số 1 vững chắc trong năm 2006, thanh toán xuất nhập khẩu với doanh số 22,8 tỷ USD, tăng 8,6% so với năm 2005, chiếm 27% thị phần cả nước. Đặc biệt, doanh số thanh toán hàng XK đạt 12,7 tỷ USD, tăng 35% so với năm trước, cao hơn nhiều mức tăng kim ngạch XK chung của cả nước là 22% và chiếm tới 32% thị phần XK cả nước. Tuy nhiên, doanh số thanh toán hàng NK năm 2006 chỉ ở mức 10,1 tỷ USD, giảm 8,2% so với năm 2005 và chiếm 22,8% thị phần nhập khẩu cả nước. Năm 2007, trong bối cảnh thị trường ngày càng có nhiều NH tham gia với các chính sách cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu qua NHTMCPNT vẫn được duy trì ở mức cao, tiếp tục khẳng định vị trí là NH thanh toán XNK hàng đầu tại Việt Nam.

Bảng 2.3: Hoạt động TT xuất nhập khẩu của NHTMCPNT Việt Nam từ 2006- 2010

DVT: Tỷ USD

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Doanh số thanh toán xuất nhập khẩu	22,8	26,323	32,501	25,62	31
Doanh số thanh toán hàng XK	12,7	14,163	16,831	13,32	16,5
Doanh số thanh toán hàng nhập khẩu	10,1	12,16	15,670	12,3	14,5
Thị phần XK cả nước	32%	29,3%	25%	23%	23%
Thị phần NK cả nước	22,8%	20%	20,7%	17,8%	17%
Thị phần XNK cả nước	27%	24,1%	22,7%.	20,4%	20%

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Tình hình XNK cả nước trong năm 2008 có nhiều diễn biến phức tạp do sự biến động mạnh về giá cả của các mặt hàng XNK chủ yếu như dầu thô, sắt thép, lương thực... cũng như sự thay đổi bất thường trong cung, cầu hàng hoá của thị trường thế giới do suy thoái kinh tế toàn cầu. Mặc dù vậy, VCB đã phát huy tốt vai trò đầu mối thanh toán NK, cân đối ngoại tệ nên doanh số thanh toán XNK qua VCB năm 2008 vẫn đạt 32.501 triệu USD, tăng 23,5% so với năm trước. Thị phần thanh toán XNK của VCB đạt 22,7%. Doanh số thanh toán XK đạt 16.831 triệu USD, tăng 18,3% so với cùng kỳ năm 2007. Doanh số thanh toán NK đạt 15.670 triệu USD, tăng 28,9% so với năm 2007.

Năm 2009 chịu tác động mạnh của cuộc khủng hoảng kinh tế và suy thoái toàn cầu, hoạt động xuất nhập khẩu của cả nước gặp khó khăn và bị sụt giảm. Trong bối cảnh chung, hoạt động thanh toán của VCB cũng không tránh khỏi sự tụt giảm. Doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của VCB đạt 25,62 tỷ USD, giảm 23,8% so với năm 2008. Mặc dù vậy, VCB vẫn duy trì thị phần lớn trong hoạt động thanh toán XNK: chiếm 20,4% trong tổng kim ngạch XNK của cả nước năm 2009.

Năm 2010, VCB đã cải tiến quy trình xử lý nghiệp vụ tài trợ thương mại theo hướng: tập trung xử lý giao dịch tài trợ thương mại cho một số chi nhánh nhỏ và vừa tại Hội sở chính thay vì xử lý phân tán như trước đây, vì vậy hiệu quả hoạt động tài trợ thương mại được nâng lên, góp phần làm tăng doanh số thanh toán XNK qua VCB. Tổng doanh số thanh toán XNK của VCB trong năm 2010 đạt 31 tỷ USD, tăng gần 21% so với năm 2009, vượt 12% kế hoạch đề ra, và duy trì được thị phần 20% kim ngạch XNK của cả nước. Doanh số thanh toán xuất khẩu năm 2010 qua VCB đạt 16,5 tỷ USD, tăng 31,6% so với năm 2009, chiếm 23% thị phần thanh toán xuất khẩu. Doanh số thanh toán nhập khẩu đạt 14,5 tỷ USD, tăng 10% so với năm 2009, chiếm thị phần hơn 17% /tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước. Các thị trường giao dịch chủ yếu qua Vietcombank là Mỹ, Đài Loan, Hồng Kông, Singapore, Nhật Bản, Hàn quốc, Trung quốc và Châu Âu.

2.1.3.3. Kinh doanh ngoại tệ

Bảng 2.4: Doanh số mua bán ngoại tệ của NHTMCPNT Việt Nam

ĐVT: Tỷ USD

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
Doanh số mua bán ngoại tệ	30,2	26,1	46	39,42	35,2

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Với khả năng đáp ứng nhu cầu đa dạng của KH về các giao dịch ngoại hối, VCB tiếp tục là NH hàng đầu trong kinh doanh ngoại tệ. Trong năm 2006, VCB phát triển các sản phẩm mới như SWAP lãi suất (IRS) với nước ngoài, sản phẩm quyền chọn ngoại tệ – VND, hợp đồng lãi suất kỳ hạn (FRA). Việc tham gia vào các hợp đồng phái sinh lãi suất với các đối tác nước ngoài và các hợp đồng phái sinh ngoại hối đã mang lại cho NH thêm nhiều phương thức phòng ngừa rủi ro và kịp thời đáp ứng nhu cầu ngoại tệ của KH. Doanh số mua bán ngoại tệ đạt 30,2 tỷ USD. Năm 2007, tỷ giá ngoại tệ có nhiều biến động lớn. Thị trường trong nước có

hiện tượng dư thừa USD với khối lượng lớn do dòng vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp cũng như lượng kiều hối từ nước ngoài đổ vào Việt Nam tăng mạnh. VCB đã linh hoạt thay đổi lãi suất huy động USD và điều chỉnh tỷ giá mua, áp dụng các biện pháp điều tiết mua ngoại tệ của hệ thống một cách hợp lý để hạn chế rủi ro. Tổng doanh số mua ngoại tệ của NHNT đạt 26,1 tỷ USD.

Năm 2008, Tổng doanh số mua bán ngoại tệ đạt trên 46 tỷ USD, tăng 76% so với năm 2007; VCB vẫn giữ vững vị trí dẫn đầu hệ thống NH trong các hoạt động kinh doanh ngoại tệ chính là mua bán và vay gửi ngoại tệ. Năm 2009 là năm rất khó khăn cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ do tình hình tỷ giá và thị trường ngoại tệ có nhiều biến động lớn, tình trạng căng thẳng cung ngoại tệ kéo dài. Do vậy, tổng doanh số mua bán ngoại tệ của VCB trong năm 2009 giảm 14,3% so với năm 2008. Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong năm đã đóng góp một nguồn thu đáng kể trong tổng thu nhập của VCB.

Năm 2010, mặc dù chịu sự tác động của suy thoái kinh tế thế giới, nguồn cung ngoại tệ giảm mạnh, tỷ giá có biến động phức tạp, song tổng doanh số mua bán ngoại tệ của VCB vẫn đạt 35,2 tỷ USD. VCB đã triển khai nhiều giải pháp linh hoạt, mở rộng khai thác nguồn ngoại tệ để thực hiện đúng các cam kết thanh toán cho KH, đảm bảo nhập khẩu đủ xăng dầu và các mặt hàng thiết yếu cho nền kinh tế.

2.1.3.4. Hoạt động thanh toán thẻ

Trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO, những ưu thế và kinh nghiệm trong thanh toán quốc tế của VCB sẽ tiếp tục được phát huy trong thời gian tới. Hoạt động thanh toán liên NH đã có thay đổi đặc biệt với việc VCB trở thành trung tâm xử lý giao dịch thanh toán điện tử của toàn hệ thống các NH thông qua sản phẩm chủ đạo VCB-MONEY. Giữ vững vị thế là NH đứng đầu trong hoạt động kinh doanh thẻ, VCB liên tục tăng trưởng về số lượng thẻ phát hành và doanh số thanh toán thẻ. Ngoài ra, trong năm 2006, VCB đã tăng cường hợp tác và phát triển các sản phẩm dịch vụ thẻ, phát hành một số loại thẻ mới như VCB MTV MasterCard, Vietcombank SG24 và phát triển dịch vụ thương mại điện tử V-CBP. Năm 2006 đánh dấu một bước tiến của NH trong lĩnh vực liên kết với các đối tác trong và ngoài nước thông qua một loạt các chương trình hợp tác với Visa, MasterCard, American Express và Vietnam Airlines, China Union Pay (CUP).

Các năm qua VCB được ghi nhận sự tăng trưởng tốt của hoạt động phát hành và thanh toán thẻ và giữ vững vị trí đứng đầu trong hệ thống các NH về số lượng chủ thẻ. VCB là NH có số lượng thẻ phát hành và doanh số thanh toán không ngừng

gia tăng qua các năm và luôn giữ vị trí dẫn đầu về các chỉ tiêu này trên thị trường thẻ Việt Nam. Mạng lưới ATM được mở rộng, tạo điều kiện cho KH sử dụng thẻ ATM và tăng cường các dịch vụ gia tăng tiện ích như thanh toán billing với các đối tác cung cấp dịch vụ bảo hiểm, điện lực, bưu điện và các công ty viễn thông.

Đồng thời VCB đã hoàn thành kết nối 17 NH đại lý trong số 25 NH thành viên liên minh thẻ VCB. Vietcombank trở thành NH Việt Nam đầu tiên áp dụng chuẩn MV cho cả hai thương hiệu Visa và Master card triển khai dịch vụ thanh toán trực tuyến trên internet cho thẻ quốc tế và thẻ nội địa đáp ứng được yêu cầu sử dụng thẻ của KH và bắt kịp với xu thế phát triển của thị trường. VCB luôn là NH đi đầu thị trường về phát triển sản phẩm, dịch vụ thẻ mới. Năm 2010, VCB đã phát triển một số sản phẩm dịch vụ thẻ lớn, phát huy được hiệu quả thiết thực, góp phần gia tăng tiện ích cho KH, nâng cao uy tín VCB trên thương trường, như: Đề án thanh toán thẻ trên taxi và phát hành thẻ taxi đồng thương hiệu; Đề án chuyển đổi BIN cho thẻ ghi nợ nội địa; Đề án chuyển đổi thẻ liên kết VCB-MTV thành thẻ ghi nợ quốc tế VCB MasterCard; đề án phát triển thẻ Pre-paid v.v...

Bảng 2.5: Tình hình sử dụng thẻ của khách hàng tại VCB

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Số lượng thẻ tín dụng quốc tế	9.560	20.842	28.026	31.305	46.958
Thị phần cả nước	18%	19,3%	25%	36%	30%
Doanh số sử dụng thẻ TDQT triệu USD	337,48	452,56	642,63	567	741,07
Thị phần cả nước	24%	26%	59,7%	53%	50%
Số lượng thẻ ghi nợ	591.608	892.145	1.199.667	1.340.028	2.010.042
Thị phần cả nước		27,5%		21%	30%
Số máy ATM	705	1.090	1.244	1.530	1.915
Thị phần cả nước	12%	18%	16%	15%	14%

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

*** Phát triển sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ**

Đầu tư vào công nghệ của NHNT được đẩy mạnh về chiều sâu theo các hướng: (1) Tập trung hoá các hệ thống xử lý tác nghiệp; (2) Phát triển các

chương trình ứng dụng cung cấp sản phẩm mới trên nền tảng công nghệ hiện đại như ebank, internet banking, SMS banking, kết nối trực tuyến với các công ty chứng khoán, cung cấp dịch vụ thanh toán cho các giao dịch thương mại điện tử...; VCB trở thành NH Việt Nam đầu tiên được VisaCard và MasterCard xác nhận đạt chuẩn EMV. Dịch vụ chuyển khoản qua internet-Banking; dịch vụ chấp nhận thẻ ChinaUnion Pay đã được triển khai trên máy ATM của VCB, v.v... Triển khai hệ thống cho Trung tâm dịch vụ khách hàng - dịch vụ Phone banking thêm tiện ích cho KH... Trong năm 2010, VCB đã đầu tư và hoàn thành một số dự án công nghệ quan trọng như đầu tư triển khai hệ thống “Giám sát công nghệ thông tin”, Hệ thống “Lưu trữ dữ liệu tập trung”, tư vấn xây dựng hệ thống “Chính sách an toàn quản lý thông tin”.

*** Những đặc điểm cơ bản trong hoạt động kinh doanh của NHTMCP NTN**

(1) Ngân hàng có truyền thống đáp ứng nhu cầu thanh toán quốc tế và quan hệ quốc tế. Là một NH chuyên phục vụ đối ngoại, lượng ngoại tệ huy động của VCB so với toàn hệ thống NH luôn giữ thị phần trên 45% qua nhiều năm. VCB luôn chiếm tỷ trọng cao trong thanh toán quốc tế, trên cơ sở đó VCB có thể mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu cũng như tăng cường được nguồn vốn huy động, đặc biệt nguồn vốn ngoại tệ do tạm thời quản lý được nguồn vốn nhàn rỗi của các DN có quan hệ thanh toán qua NH. Ngân hàng phát triển nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, nghiệp vụ thanh toán quốc tế, nâng cao uy tín của VCB trên thị trường quốc tế. Thời gian qua khi tiến trình hội nhập quốc tế theo lộ trình VCB đã bị cạnh tranh và lợi thế này đã bị ảnh hưởng tương đối mạnh.

(2) Khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp. Có thể coi khách hàng của VCB chủ yếu là DN. Các doanh nghiệp này là các doanh nghiệp thuộc Tổng công ty Nhà nước, các công ty liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty cổ phần, công ty TNHH và thường có quan hệ kinh doanh với nước ngoài.

(3) Ngân hàng có truyền thống ứng dụng công nghệ tiên tiến trong hoạt động kinh doanh.

VCB luôn là NH hàng đầu áp dụng công nghệ hiện đại và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Ứng dụng công nghệ thông tin đã hỗ trợ tích cực cho VCB trong công tác quản trị điều hành, quản lý nghiệp vụ, phát triển các sản phẩm, gia tăng tiện ích nhằm đáp ứng yêu cầu của KH; tăng cường kiểm soát, hạn chế rủi ro, giảm

thiểu chi phí, rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ. v.v.. VCB cải tiến điển hình mang tính đột phá để đảm bảo các điều kiện cho hoạt động kinh doanh phù hợp với trình độ tiến quốc tế như: thanh toán qua hệ thống SWIFT và việc tự động hoá điện chuyển tiền; ứng dụng công nghệ thẻ tín dụng; ebank, internet banking, SMS banking, kết nối trực tuyến với các công ty chứng khoán, cung cấp dịch vụ thanh toán cho các giao dịch thương mại điện tử... Hoạt động thanh toán liên NH đã có thay đổi đặc biệt với việc VCB trở thành trung tâm xử lý giao dịch thanh toán điện tử của toàn hệ thống các NH thông qua sản phẩm chủ đạo VCB-MONEY. Kênh VCB-MONEY cung cấp tới 97% dịch vụ thanh toán điện tử của các KH định chế tài chính và DN giao dịch qua VCB.

2.1.3.5. Kết quả hoạt động kinh doanh

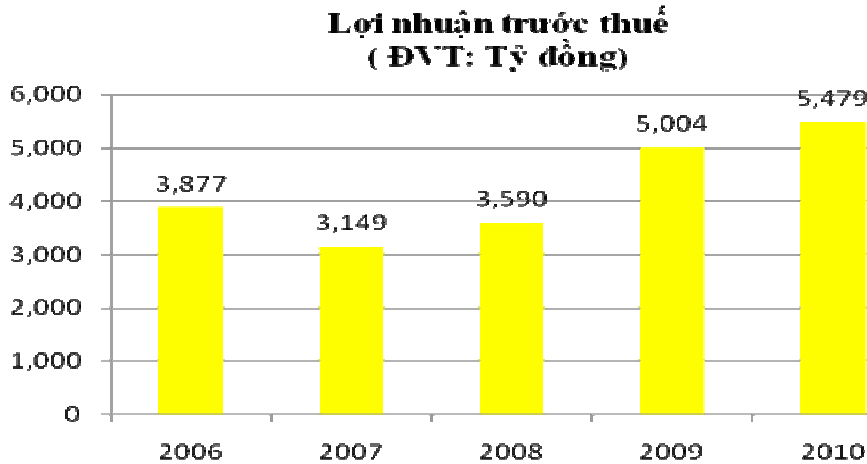
Lợi nhuận của VCB tăng qua các năm, trong đó năm 2010 đạt 5.479 tỷ đồng, tăng 9,5% so với năm 2009. Lợi nhuận sau thuế đạt 4.236 tỷ đồng; Lợi nhuận thuần trong kỳ đạt 4.215 tỷ đồng. *Cổ tức*: Tỷ lệ chi trả cổ tức 12%. Đạt được kết quả trên VCB chịu tác động của môi trường kinh doanh bên ngoài mà NH phải đối mặt cũng những yếu tố nội tại trong quá trình hội nhập hiện nay.

Bảng 2.6: Một số chỉ tiêu về kết quả hoạt động kinh doanh của VCB

Đơn vị tính: Tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010
Thu nhập lãi thuần	3.817	4.005	6.622	6.499	8.188
Thu nhập ngoài lãi thuần	1.472	2.109	2.318	2.788	3.337
Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	5.289	6.114	8.940	9.287	11.525
Tổng chi phí hoạt động	(1.291)	(1.628)	(2.592)	(3.494)	(4.544)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng RRTD	3.998	4.486	6.348	5.793	6.980
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(121)	(1.337)	(2.757)	(789)	(1.501)
Lợi nhuận trước thuế	3.877	3.149	3.590	5.004	5.479
Thuế TNDN	(1.016)	(759)	(862)	(1.060)	(1.243)
Lợi nhuận sau thuế	2.861	2.390	2.728	3.945	4.236
Lợi nhuận thuần sau thuế	2.859	2.380	2.711	3.921	4.215
Tỷ lệ chi trả cổ tức (%/năm)	-	-	12,0	12,0	12,0

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ 2006 -2010



Biểu đồ 2.3: Biểu diễn lợi nhuận của VCB từ năm 2006 – 2010

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ 2006 -2010

***Điểm mạnh của VCB:**

(1) Trong những năm qua VCB không ngừng gia tăng mạng lưới hoạt động mà tốc độ tăng của vốn điều lệ cũng rất cao. Việc tăng nhanh vốn điều lệ không chỉ tăng uy tín của NH với khách hàng mà còn là cơ sở quan trọng giúp mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả.

Bảng 2.7: Vốn điều lệ của VCB

ĐVT: tỷ đồng

	2006	2007	2008	2009	2010
Vốn điều lệ	4.357	4.429	12.101	12.101	12.224
Số lượng chi nhánh	59	59	63	70	72
Tổng số nhân viên	7.277	9.190	9.212	10.401	11.415

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ 2006 -2010

(2) VCB đẩy mạnh hiện đại hoá, ứng dụng phần mềm công nghệ hiện đại trong việc quản lý hoạt động kinh doanh, tạo điều kiện cho NH đáp ứng được sự đa dạng về nhu cầu khách hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh.

(3) Đẩy mạnh đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ mới trong lĩnh vực thanh toán quốc tế như bảo lãnh, bao thanh toán trong tài trợ xuất nhập khẩu, hợp đồng ngoại hối tương lai, hợp đồng quyền chọn trong mua bán ngoại tệ.

(4) Công tác mở rộng chăm sóc và quan hệ với khách hàng đã được nâng cao, đặc biệt là đối với DN vừa và nhỏ.

*** Điểm yếu của VCB:** (1) Năng lực của VCB còn thấp so với yêu cầu hội nhập. Với mức vốn điều lệ thấp sẽ làm giảm khả năng triển khai các hoạt động kinh doanh đặc biệt là các nghiệp vụ NHQT và khả năng cạnh tranh với NH nước ngoài.

(2) Năng lực quản lý điều hành còn nhiều hạn chế, thiếu kinh nghiệm quản lý. (3) Chất lượng nguồn nhân lực theo tiêu chuẩn quốc tế chưa cao. Đặc biệt đội ngũ nhân viên còn thiếu kinh nghiệm trong lĩnh vực thanh toán quốc tế.

* **Cơ hội của VCB:** (1) Việt Nam gia nhập WTO sẽ làm tăng uy tín vị thế của VCB trên thị trường thế giới, (2) Cơ hội tăng cường các mối quan hệ với các NH nước ngoài tại uy tín, xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường kinh doanh, hợp tác, liên doanh, liên kết với các NH nước ngoài trên thế giới. (3) Trên cơ sở đó nâng cao được năng lực tài chính, hiện đại hoá công nghệ, nâng cao trình độ quản lý, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực... theo tiêu chuẩn quốc tế. (4) Hội nhập quốc tế vừa là động lực vừa là sức ép buộc VCB phải nâng cao năng lực phát triển các nghiệp vụ NH truyền thống với những KH truyền thống và đồng thời phải hướng vào phát triển các sản phẩm dịch vụ mới như bảo lãnh, bao thanh toán, các hợp đồng phái sinh... để trở thành những NH đa năng, hiện đại. Như vậy VCB mới tăng được khả năng cạnh tranh của mình, giữ được KH và mở rộng thị phần kinh doanh.

* **Thách thức:** (1) Mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng số lượng các ngân hàng có tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ, trình độ quản lý, gây áp lực rất lớn cho hệ thống các NH trong nước, VCB cũng không nằm ngoài lệ đó. (2) Trong quá trình hội nhập, hệ thống NH Việt Nam phải chịu tác động rất lớn của thị trường tài chính thế giới.

2.2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTM CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TỪ NĂM 2006 - 2010

2.2.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của VCB đáp ứng yêu cầu phát triển nền kinh tế

2.2.1.1. Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô cung cấp vốn tín dụng của VCB trong nền kinh tế

a. Chỉ tiêu phản ánh quy mô vốn tín dụng theo thời gian tại VCB

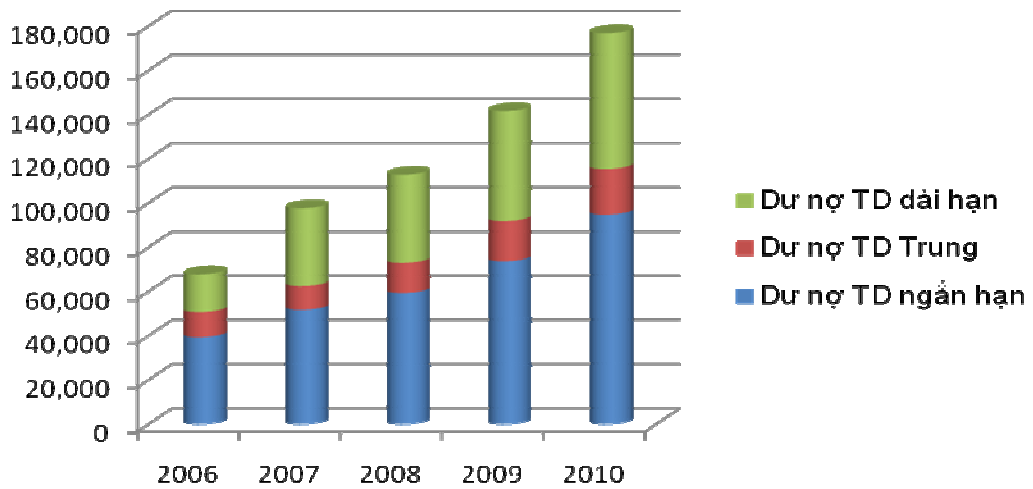
Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thời gian tại VCB

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2006	2007	2008	2009	2010
Dư nợ tín dụng	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Dư nợ TD ngắn hạn	39.359	51.678	59.344	73.706	94.716
Dư nợ TD Trung	11.354	10.739	13.571	18.174	20.682
Dư nợ TD dài hạn	17.030	35.214	39.878	49.741	61.416

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM cổ phần Ngoại Thương Việt Nam 2006 – 2010

(ĐVT: tỷ đồng)



Biểu đồ 2.4: Dư nợ tín dụng ngắn hạn – dư nợ trung dài hạn

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ 2006 -2010

Hoạt động tín dụng của VCB trong năm 2007 khá thuận lợi. Tổng dư nợ TD của VCB tại cuối năm 2007 tăng 44% so với năm 2006. Năm 2008, trước những diễn biến phức tạp và khó lường của thị trường tài chính trong và ngoài nước, bên cạnh nhiệm vụ mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh, VCB tiếp tục chú trọng hơn nữa vào công tác quản trị rủi ro. Tổng dư nợ TD tại thời điểm 31/12/2008 tăng 15,5% so với năm 2007. Năm 2009 là một năm có nhiều biến động đối với hoạt động TD của ngành NH nói chung và VCB nói riêng, Dư nợ TD của VCB đã đạt tốc độ tăng trưởng TD 25,6% so với năm 2008. Tỷ lệ tăng trưởng TD của VCB thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng TD chung của toàn ngành NH (37,7%), nhưng đảm bảo được sự cân bằng giữa an toàn và sinh lời trong hoạt động TD.

Hoạt động TD của VCB năm 2010 đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Tính đến 31/12/2010, dư nợ TD tăng 25% so với cuối năm 2009. Hoạt động TD của VCB được đánh giá là phát triển cân đối hài hòa trong cơ cấu danh mục theo theo kỳ hạn, khách hàng, theo ngành và chú trọng quản trị rủi ro. VCB đã sử dụng nguồn vốn ngắn hạn tài trợ cho vay trung dài hạn. Từ đó cho thấy VCB huy động nguồn vốn trung dài hạn từ cá nhân và tổ chức kinh tế còn hạn chế. VCB cần có chính sách huy động vốn phù hợp với tốc độ tăng trưởng TD và phù hợp với tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế của đất nước và thế giới.

b. Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng tại NHTMCP NT Việt Nam

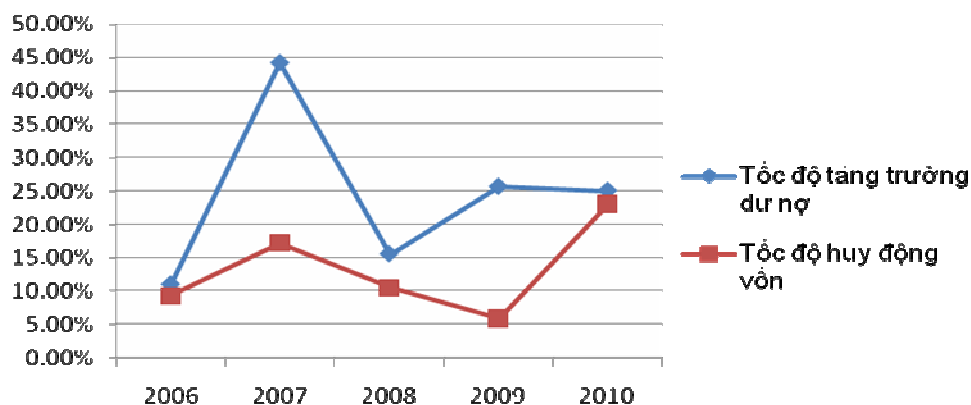
Bảng 2.9: Dư nợ tín dụng tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam từ năm 2006 - 2010

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Dư nợ tín dụng (Tỷ VNĐ)	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Tốc độ tăng trưởng dư nợ	10,97%	44,12%	15,53%	25,6%	25%
Tốc độ huy động vốn	9,3%	17,2%	10,5%	5,9%	23%
GDP (tỷ USD)	60,933	71,111	90,274	97,147	103,572
Tốc độ tăng trưởng GDP	8,2%	8,5%	6,3%	5,3%	6,8%

Nguồn: Niên giám thống kê, NHTM cổ phần Ngoại Thương Việt Nam

Dư nợ tín dụng của VCB qua các năm tăng, tốc độ tăng trưởng dư nợ năm 2007 tăng 44,12% so với năm 2006. Tốc độ tăng trưởng TD có mối quan hệ với tăng trưởng kinh tế, chúng có khuynh hướng vận động cùng chiều với nhau. Tăng trưởng kinh tế là cơ sở cho tăng trưởng TD, ngược lại tăng trưởng TD là nhân tố thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Trong năm qua nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao tất yếu sẽ có một lượng vốn lớn cho đầu tư vào sản xuất kinh doanh. Tốc độ tăng trưởng dư nợ của VCB tăng trưởng qua các năm là chưa phù hợp với tốc độ tăng trưởng nền kinh tế. Tuy nhiên nếu so sánh tốc độ tăng trưởng TD với tốc độ huy động vốn của VCB thì thấy tốc độ huy động có khoảng cách so với tốc độ tăng trưởng tín dụng. Năm 2007 tốc độ tăng trưởng TD cao hơn nhiều so với tốc độ huy động vốn của ngân hàng. Năm 2009 tốc độ tăng trưởng TD đạt 25,6% trong khi đó tốc độ huy động vốn chỉ tăng 5,9%. Điều đó cho thấy việc tăng trưởng TD của VCB chưa phù hợp với khả năng huy động vốn.



Biểu đồ 2.5: Biểu diễn tốc độ tăng trưởng tín dụng – tốc độ tăng trưởng huy động vốn

Theo chủ trương của Đảng và Nhà nước, đặt mục tiêu tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân (GDP) giai đoạn 2011-2020 đạt 7 - 8%/năm. Đồng thời, chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020 được xác định là “tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển nhanh, bền vững; phát huy sức mạnh toàn dân tộc, xây dựng nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo định hướng xã hội chủ nghĩa”. Theo đó, giai đoạn 2011-2015, cơ cấu nông nghiệp trong GDP đạt 17-18%, công nghiệp - xây dựng và dịch vụ đều chiếm khoảng 41- 42%. Tỷ lệ lao động qua đào tạo phần đầu đạt 55%. Kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân 12%/năm, giảm nhập siêu và phần đầu đến năm 2020 cân bằng được XNK. Mức bội chi ngân sách giảm xuống 4,5% GDP vào năm 2015. Vì vậy, trong những năm tới đối với hệ thống NHTM Việt Nam cần huy động một lượng vốn lớn trong nền kinh tế để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế của quốc gia, VCB cũng không nằm ngoại lệ đó.

Hoạt động tín dụng của VCB trong thời gian qua đã đạt được những kết quả về quy mô và tốc độ tăng trưởng về dư nợ cho vay đối với nền kinh tế. Để thấy rõ hơn ta hãy so sánh dư nợ tín dụng của VCB với các NHTM, thì thấy VCB có mức độ đóng góp vốn cho nền kinh tế đứng thứ 4 sau Agribank, BIDV và ICB trong hệ thống NHTM Việt Nam. Điều đó cho thấy hoạt động tín dụng của VCB đã góp phần không nhỏ trong việc thực hiện các chủ trương đường lối của Đảng và Nhà nước trong sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Có thể nói chất lượng tín dụng của VCB đã góp phần tăng giá trị GDP của đất nước trong thời gian qua.

Bảng 2.10: Tỷ trọng dư nợ cho vay của một số NHTM lớn giai đoạn 2006 – 2010

Tên NH	ĐVT:%				
	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ cho vay (Tỷ đồng)	483.220	683.406	806.318	1.081.976	1.377.155
AGRibank	38.5	36.0	36.5	34.0	31.4
BIDV	20.4	19.3	20.0	19.1	18.5
VCB	14.0	14.3	14.0	13.1	12.8
Viettinbank	16.6	15.0	15.0	15.1	17.0
ACB	3.5	4.7	4.3	5.8	6.3
Sacombank	3.0	5.2	4.3	5.5	5.6
Techcombank	1.8	2.9	3.2	3.9	3.8
Eximbank	2.1	2.7	2.6	3.6	4.5

Nguồn: Tính toán từ báo cáo thường niên của một số NHTM giai đoạn 2006 – 2010

2.2.1.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô cung cấp vốn tín dụng của VCB cho ngành và thành phần kinh tế

a. Chỉ tiêu dư nợ tín dụng theo ngành tại NHTMCP NT Việt Nam

Bảng 2.11: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo ngành

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		2009		2010	
	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %
Dư nợ TD	67.743		97.631		112.793		141.621		176.814	
Thương mại và dịch vụ	18.291	27	19.526	20	27.070	24	35.972	25,4	38.899	22
Sản xuất chế biến	23.710	35	39.052	40	41.733	37	54.524	38,5	63.653	36
Giao thông – xây dựng	6.774,3	10	12.692	13	13.535	12	2.842	7,9	26.522	15
Điện, khí đốt, nước	2.710	4	4.882	5	7.896	7	8.072	5,7	14.145	8
Ngành khác	16.258	24	104.850	22	22.559	20	25.067	17,7	37.131	21

Nguồn : Báo cáo tài chính của NHTM CP NT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Vốn tín dụng của VCB luôn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ nhiều ngành trong nền kinh tế, góp phần nhất định trong việc phát triển của nhiều vùng, địa phương trên cả nước. VCB cũng được biết đến là NH tài trợ vốn hàng đầu cho các dự án lớn của đất nước thuộc các ngành quan trọng như dầu khí, điện lực, sắt thép, xăng dầu, thủy điện và nông nghiệp v.v... Cơ cấu cho vay của VCB thể hiện sự hài hoà giữa các lĩnh vực, phù hợp với chiến lược phát triển chung của nền kinh tế. Hai nhóm lĩnh vực chính là sản xuất chế biến và thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tín dụng.

Nhìn vào biểu đồ 2.6 và biểu đồ 2.7, chúng ta thấy tốc độ tăng dư nợ tín dụng ở ngành thương mại – dịch vụ chưa phù hợp với tốc độ tăng giá trị sản phẩm TM-DV. Năm 2006 tăng trưởng dư nợ tín dụng cao hơn so với tiềm lực của nền kinh tế đòi hỏi về lĩnh vực thương mại – dịch vụ. Chính vì vậy đến năm 2007 VCB đã điều chỉnh tốc độ dư nợ tín dụng đầu tư vào ngành này xuống gần với tiềm năng của nền kinh tế về lĩnh vực thương mại – dịch vụ và cho các năm sau. Biểu đồ 2.7 ta thấy VCB chưa khai thác hết tiềm năng đầu tư vào ngành sản xuất – chế biến của

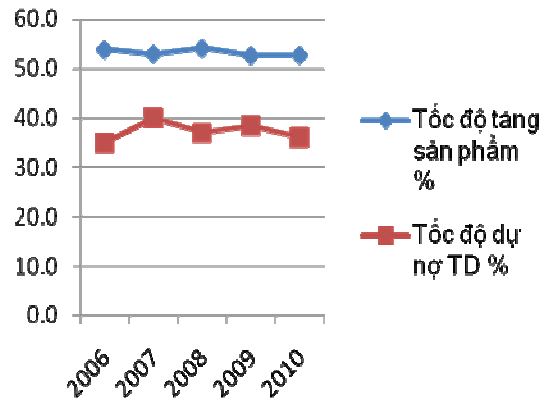
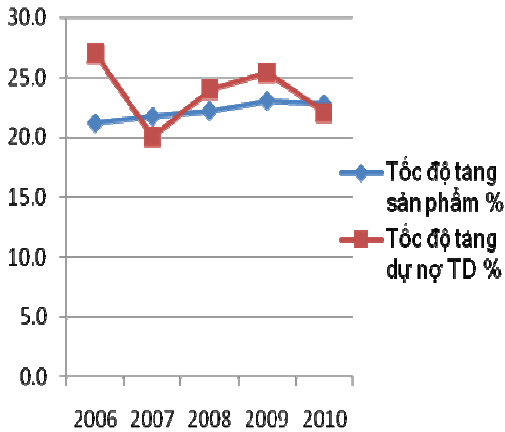
nền kinh tế. VCB cần tăng vốn đầu tư vào lĩnh vực sản xuất – chế biến, đây cũng là phù hợp với chủ trương của Đảng và Nhà nước đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa để đất nước trở thành nước công nghiệp.

Biểu đồ 2.7 và biểu đồ 2.8 ta thấy VCB đã đầu tư vốn vào những lĩnh vực chưa phù hợp so với tiềm năng của nền kinh tế. Đặc biệt ta thấy VCB đã đầu tư nhiều trong lĩnh vực giao thông, xây dựng. Năm 2008 – 2009, VCB đã điều chỉnh lĩnh vực cho vay đầu tư xây dựng đặc biệt đối với lĩnh vực bất động sản, thu hẹp lĩnh vực đầu tư này nhằm hạn chế tăng trưởng quá nóng trong đầu tư bất động sản và thực hiện chính sách tiền tệ của NHNN. Tuy nhiên đến năm 2010 VCB đã tăng đầu tư vào lĩnh vực này cao hơn nhiều so với tiềm lực nền kinh tế, góp phần làm cho thị trường bất động sản nóng lên, đây là yếu tố có thể đưa VCB gặp rủi ro trong tương lai ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Vì vậy, VCB cần đầu tư vốn tín dụng phù hợp với tiềm năng của từng ngành SXKD trong nền kinh tế ở từng thời kỳ.

Bảng 2.12: Tốc độ tăng dư nợ tín dụng so với tốc độ tăng giá trị sản phẩm của từng ngành SXKD trong nền kinh tế

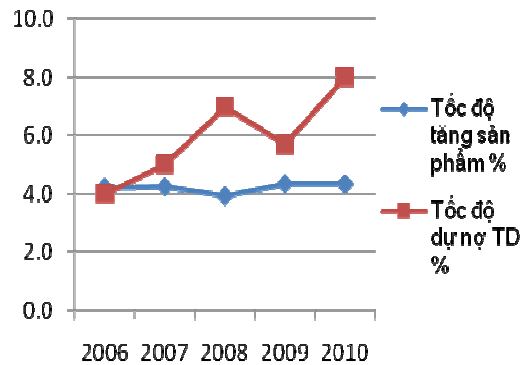
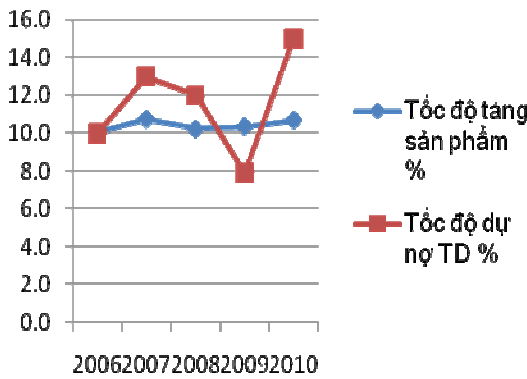
Ngành SXKD	Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Thương mại và dịch vụ	Tốc độ tăng sản phẩm %	21.2	21.8	22.2	23.1	22.8
	Tốc độ tăng dư nợ TD %	27.0	20.0	24.0	25.4	22.0
Sản xuất chế biến	Tốc độ tăng sản phẩm %	53.9	53.0	54.1	52.7	52.8
	Tốc độ dư nợ TD %	35.0	40.0	37.0	38.5	36.0
Giao thông – xây dựng	Tốc độ tăng sản phẩm %	10.0	10.7	10.2	10.3	10.7
	Tốc độ dư nợ TD %	10.0	13.0	12.0	7.9	15.0
Điện, khí đốt, nước	Tốc độ tăng sản phẩm %	4.2	4.3	3.9	4.4	4.4
	Tốc độ dư nợ TD %	4.0	5.0	7.0	5.7	8.0
Ngành khác	Tốc độ tăng sản phẩm %	10.7	10.2	9.5	9.6	9.4
	Tốc độ dư nợ TD %	24.0	22.0	20.0	17.7	21.0

Nguồn: Theo tính toán của tác giả dựa vào báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam và số liệu niên giám thống kê từ năm 2006 – 2010



Biểu đồ 2.6: Biểu diễn ngành TM-DV **Biểu đồ 2.7: biểu diễn ngành sản xuất – chế biến**

Nguồn: Theo tính toán của tác giả dựa vào báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam và số liệu niên giám thống kê từ năm 2006 – 2010



Biểu đồ 2.8: Biểu diễn ngành GT-XD

Biểu đồ 2.9: Ngành Điện Khí đốt – nước

Nguồn: Theo tính toán của tác giả dựa vào báo cáo tài chính của NHTMCPNT Việt Nam và số liệu niên giám thống kê từ năm 2006 – 2010

Hoạt động tín dụng của VCB trong năm 2006, 2007 khá thuận lợi. Năm 2008, trước những diễn biến phức tạp và khó lường của thị trường tài chính trong và ngoài nước, bên cạnh nhiệm vụ mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh, VCB tiếp tục chú trọng hơn nữa vào công tác quản trị rủi ro. Hoạt động tín dụng của VCB trong năm 2008 chịu nhiều tác động bất lợi của tình hình kinh tế trong nước và quốc tế. VCB đã xác định và kiên quyết thực thi chủ trương kiểm chế tốc độ tăng trưởng tín dụng để góp phần kiểm chế lạm phát, đồng thời ưu tiên phân bổ vốn cho các lĩnh vực trọng điểm và hỗ trợ tối đa, cùng chia sẻ khó khăn với KH, cụ thể là:

- Bám sát tình hình thị trường và chỉ đạo của Chính phủ để không chế tăng trưởng tín dụng. Trong phạm vi kiểm chế tín dụng, VCB cũng đã thực hiện chính

sách ưu tiên đáp ứng vốn cho sản xuất, lưu thông, xuất khẩu và nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu (nhất là loại hàng mà sản xuất trong nước chưa đáp ứng được) như lương thực, xăng dầu, xi măng, phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc chữa bệnh, giấy...

- Thu hẹp cho vay các lĩnh vực nhạy cảm, rủi ro cao hoặc chưa thực sự thiết yếu như chứng khoán, bất động sản, tiêu dùng; đồng thời tích cực thu hồi nợ đến hạn, nợ quá hạn và nợ xấu để tạo nguồn phục vụ các lĩnh vực, KH thuộc mục tiêu phát triển. Cơ cấu TD của VCB hầu như không cho vay đầu tư chứng khoán (trừ các khoản cho vay cán bộ nhân viên mua cổ phiếu ưu đãi VCB) và đầu cơ bất động sản. Hoạt động TD của VCB được đánh giá là phát triển cân đối hài hòa trong cơ cấu danh mục ngành và chú trọng quản trị rủi ro. Bên cạnh đó, tăng trưởng TD cũng thường xuyên được kiểm soát, nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản, tối đa hóa lợi nhuận.

* Đạt được kết quả trên VCB đã thực thi đã ***xây dựng và thực thi chính sách tín dụng để đảm bảo chất lượng tín dụng tại VCB*** như:

- Không tập trung cấp tín dụng quá cao cho một KH, một ngành nghề/lĩnh vực, các nhóm khách hàng có liên quan với nhau; tại một địa bàn.

- Khi quyết định cấp tín dụng cho một dự án lớn phải được thực hiện theo chế độ tập thể, bảo đảm tính khách quan.

- Áp dụng hạn mức tín dụng và/ hoặc thời hạn cấp tín dụng tùy thuộc vào năng lực của mỗi chi nhánh.

- Định hướng hoạt động tín dụng theo từng thời kỳ

- Các quy chế, Quyết định, Quy định do Chủ tịch Hội Đồng Quản trị hoặc Tổng giám đốc ban hành.

- Giới hạn tín dụng đối với khách hàng. Giới hạn tín dụng của một KH là tổng mức dư nợ tín dụng tối đa mà VCB chấp nhận giao dịch đối với KH đó trong một thời kỳ (1 năm). Tổng mức dư nợ tín dụng gồm: dư nợ cho vay, số dư bảo lãnh và phần L/C miễn ký quỹ, dư nợ cho vay chiết khấu, dư nợ cho vay thấu chi.

+ Mục đích: áp dụng giới hạn tín dụng nhằm hướng hoạt động tín dụng của VCB theo chuẩn mực quốc tế.

+ Ý nghĩa: Quản lý rủi ro tổng thể đối với một KH; Tăng cường tính tập thể, khách quan trong hoạt động TD; Mở rộng quyền chủ động của chi nhánh trong hoạt động tín dụng.

- Phân vùng đầu tư: Mỗi Chi nhánh sẽ tập trung cấp TD cho KH thuộc những vùng đầu tư nhất định. Chi nhánh có thể cấp TD cho KH ngoài vùng đầu tư của

mình nếu được Tổng Giám đốc cho phép bằng văn bản. Việc phân bổ đầu tư được tiến hành trên cơ sở: (1) Đặc điểm địa lý nơi chi nhánh đặt trụ sở; (2) Năng lực của bản thân chi nhánh.

Tuy tình hình thực tế tại từng thời điểm và trên cơ sở đánh giá những biến động đột ngột có tác động xấu đến công tác quản lý hoạt động TD, Tổng Giám đốc có thể ban hành văn bản giới hạn, ngừng cho vay mới hoặc áp dụng các kỹ thuật giảm dư nợ đối với một nhóm khách hàng, mặt hàng/ lĩnh vực đầu tư.

b. Chỉ tiêu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế tại NHTMCP NT Việt Nam

Bảng 2.13: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo thành phần kinh tế

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		2009		2010	
	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %	Số tiền	TT %
Dư nợ TD	67.743	100	97.631	100	112.793	100	141.621	100	176.814	100
DNNN	25.742	38	47.839	49	50.757	45	59.481	42	61.885	38
DNNQD	35.904	53	41.005	42	50.757	45	65.146	46	88.407	50
CT tư nhân và TNHH	16.936	25	16.597	17	20.303	18	25.492	18	31.827	18
DN có vốn đầu tư NN	9.484	14	11.716	12	11.279	10	11.330	8	8.841	5
Loại hình khác	9.484	14	12.692	13	19.175	17	28.324	20	47.740	27
Cá nhân	6.097	9	8.787	9	11.279	10	16.995	12	19.450	12

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM cổ phần Ngoại Thương Việt Nam từ năm 2006 - 2010

VCB cũng là NH cung ứng lượng vốn lớn cho các DN nhà nước hiện nay trong nền kinh tế. VCB đã từng bước chuyển dịch cơ cấu theo xu hướng NH đa năng cho cả khối KH thể nhân và cá nhân, vừa cho vay bán buôn vừa mở rộng bán lẻ. Tỷ trọng cho vay đối với DNNN đang có xu hướng giảm dần, đến 31/12/2010 chiếm 38% tổng dư nợ. Qua đó ta thấy KH chủ yếu của VCB là khách hàng pháp nhân, chiếm tỷ trọng trung bình 90%. Đây là lợi thế của VCB trong việc đa dạng lĩnh vực đầu tư vốn ở nhiều ngành sản xuất kinh doanh, giảm thiểu rủi ro, góp phần nâng cao CLTD. Đồng thời, NH được sử dụng nguồn vốn rẻ với lượng vốn lớn từ việc các KH lớn mở tài khoản tiền gửi VND và ngoại tệ trong thanh toán để phục vụ hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó VCB đã mở rộng cho vay sang các DNNQD, đặc biệt là đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Hiện nay, CLTD của NH phụ thuộc nhiều vào khả năng trả nợ của khách

hàng. Để nâng cao CLTD, VCB đã xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng cho cả KH pháp nhân và thể nhân, nhằm quản lý RRTD của NH phù hợp với thông lệ quốc tế. Khách hàng pháp nhân tại VCB chiếm tỷ trọng trên 90%, vì vậy NH luôn quan tâm và quản lý đối tượng KH trước khi quyết định cho vay. Theo QĐ 493 điều 7 thì khi phân loại nợ còn căn cứ vào khả năng trả nợ của KH pháp nhân trong thời gian còn dư nợ tại VCB. Việc CBTD nhận biết được khả năng trả nợ của khách hàng bị chi phối bởi những yếu tố nào ảnh hưởng đến mức độ tín nhiệm tín dụng trước khi quyết định cho vay và sau khi cho vay có ý nghĩa cho công tác tín dụng tại NH. Qua đó là cơ sở để quản lý danh mục đầu tư hạn chế đầu tư vào một khách hàng, một ngành góp phần phân tán RRTD cho NH.

- Bên cạnh chính sách tín dụng hợp lý và xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hiện nay. VCB đã xây dựng và thực hiện một số chính sách sau khi chấm điểm xếp hạng doanh nghiệp. Sau khi chấm điểm xếp hạng tín dụng của DN CBTD thực hiện các chính sách chung áp dụng đối với KH pháp nhân. Khách hàng là DN đã, đang và sẽ có quan hệ tín dụng tại VCB sẽ được VCB áp dụng tổng thể (4) chính sách sau đây: (1) chính sách tiếp thị khách hàng; (2) Chính sách về cấp tín dụng; (3) Chính sách về tài sản đảm bảo; (4) Chính sách về định giá. Các chính sách trên đã góp phần không nhỏ vào việc hạn chế rủi ro, đảm bảo chất lượng tín dụng, mở rộng khách hàng cho vay, nhất là các doanh nghiệp ngoại quốc doanh trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập quốc tế như hiện nay.

*** Các chính sách sau khi xếp hạng doanh nghiệp tại VCB:**

(1) Chính sách tiếp thị khách hàng

- Khách hàng đã và đang có quan hệ tín dụng tại VCB

+ Đối với KH có mức xếp hạng AAA, AA, và A: VCB xác định đây là nhóm KH mục tiêu, không ngừng tăng cường mở rộng để phát triển bền vững mối quan hệ giữa KH và VCB với “ chính sách mở rộng, phát triển” nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của KH.

+ Đối với KH có mức xếp hạng BBB và BB: VCB duy trì tích cực mối quan hệ giữa KH và VCB với “chính sách duy trì” nhằm đáp ứng nhu cầu phù hợp của khách hàng.

- Khách hàng mới quan hệ tín dụng tại VCB

+ Đối với KH có mức xếp hạng AAA, AA, và A: VCB xác định đây là nhóm KH mục tiêu, thường xuyên quan tâm, tiếp thị KH nhằm thu hút mọi đối tượng KH

có mức xếp hạng này. Các KH có mức xếp hạng này, ngay sau khi có quan hệ với VCB sẽ áp dụng toàn diện Chính sách cấp tín dụng đối với KH doanh nghiệp.

+ Đối với KH có mức xếp hạng BBB: VCB xác định chính sách tiếp thị có chọn lọc đối với KH có mức xếp hạng này, phù hợp với định hướng hoạt động tín dụng của VCB trong từng thời kỳ.

Các khách hàng có mức xếp hạng BBB mới quan hệ tín dụng với VCB được áp dụng chính sách tương đương với KH xếp hạng BB đã và đang có quan hệ tín dụng tại VCB trong thời gian thử thách tương đương 01 chu kỳ sản xuất kinh doanh nhưng tối thiểu là 06 tháng. Sau thời gian trên, nếu KH thực hiện vay trả nợ sòng phẳng, tín nhiệm, thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng tín dụng, bảo lãnh thì được VCB xem xét áp dụng toàn diện chính sách đối với KH xếp hạng BBB.

(2) Chính sách về cấp tín dụng

- Khách hàng được cung cấp các sản phẩm tín dụng hiện có của VCB phù hợp với quy định hiện hành của NH nhà nước và của VCB. Ngoài ra trên cơ sở quy định của luật pháp, khách hàng sẽ được VCB xem xét cung cấp các sản phẩm tín dụng NH hiện tại theo yêu cầu và phù hợp với thực tế hoạt động của khách hàng.

- Khách hàng là doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chí dưới đây thì được VCB xem xét cấp tín dụng:

+ Khách hàng đáp ứng được các điều kiện vay vốn quy định tại Quy chế cho vay đối với khách hàng hiện hành của VCB.

+ Khách hàng có mức xếp hạng từ BBB trở lên theo Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của VCB.

Trường hợp, KH có mức xếp hạng BB trở xuống, VCB chỉ xem xét cấp tín dụng theo hướng giảm dần dư nợ đối với KH đang có quan hệ TD tại VCB và xem xét cấp tín dụng có điều kiện đối với KH xếp hạng BB mới quan hệ TD tại VCB.

+ Khách hàng phải có Hệ số nợ phải trả / Vốn chủ sở hữu tại thời điểm cuối năm tài chính theo Báo cáo tài chính năm gần nhất đáp ứng một mức nhất định, tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của KH quy định tại hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của VCB, cụ thể:

➔ Hệ số nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu ≤ 5 áp dụng với các ngành: Nhiệt điện; Hoá dầu; Phần mềm; Vận tải hàng không, sản xuất thiết bị viễn thông và điện gia dụng; kinh doanh bất động sản giai đoạn đầu tư; kinh doanh bất động sản giai đoạn thu hồi; dịch vụ vui chơi giải trí; kinh doanh khách sạn; dịch vụ y tế giáo dục công ích.

➔ Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu ≤ 6 áp dụng với các ngành: Chăn nuôi

chế biến thức ăn; chế biến thủy hải sản; sản xuất gia công hàng da giày, dệt may, sản xuất thiết bị văn phòng, đồ gia dụng, thiết bị y tế.

➔ Hệ số nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu ≤ 7 áp dụng đối với các ngành còn lại.

+ Đối với vay vốn đầu tư dự án, KH phải có vốn chủ sở hữu (bằng tiền và / hoặc hiện vật) tham gia tối thiểu 15% tổng mức đầu tư của dự án, VCB cung cấp vốn tín dụng tối đa 85% tổng mức đầu tư của dự án. Vốn chủ sở hữu tham gia của KH phải được giải ngân trước và hoặc đồng thời theo tỷ lệ cơ cấu vốn của dự án.

(3) Chính sách về tài sản bảo đảm

VCB xem xét cấp tín dụng có bảo đảm bằng tài sản một phần hoặc toàn bộ hoặc không có bảo đảm bằng tài sản đối với khách hàng.

- Trường hợp cấp tín dụng có bảo đảm bằng tài sản.

+ Khách hàng được VCB xem xét cấp TD khi đáp ứng tỷ lệ tài sản bảo đảm trên số tiền vay, bảo lãnh tại hợp đồng TD, Hợp đồng cấp bảo lãnh (gọi tắt là Tỷ lệ tài sản đảm bảo) với một tỷ lệ nhất định tùy theo mức xếp hạng của khách hàng.

$$\text{Tỷ lệ TSBD} = \frac{\text{Giá trị TSBD}}{\text{Số tiền vay, bảo lãnh tại Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo lãnh}}$$

Trường hợp KH chưa đủ tài sản đảm bảo theo quy định, KH phải cam kết lộ trình bổ sung tài sản bảo đảm và được cấp có thẩm quyền phán quyết tín dụng phê duyệt. Trong thời gian bổ sung tài sản, KH phải đảm bảo duy trì tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo trên dư nợ, số dư bảo lãnh đã được quy đổi tối thiểu bằng tỷ lệ tài sản bảo đảm theo quy định.

+ Quy định xác định giá trị tài sản bảo đảm:

Giá trị tài sản bảo đảm để tính tỷ lệ tài sản bảo đảm của KH được xác định bằng giá trị định giá tài sản nhân (x) Hệ số giá trị tài sản đảm bảo. Hệ số giá trị tài sản đảm bảo được quy định tại Quy định giao dịch bảo đảm trong cho vay của VCB.

Đối với tài sản hình thành từ vốn vay đã bảo đảm cho khoản vay, bảo lãnh của KH, khi xác định giá trị tài sản đảm bảo để bảo đảm cho khoản vay, bảo lãnh mới chỉ chấp nhận các tài sản hình thành từ vốn vay đã hoàn thành và phải trừ (-) phần dư nợ vay còn lại của khoản vay, bảo lãnh đã được bảo đảm bằng tài sản đó.

+ Quy định về chuyển đổi số dư bảo lãnh để thực hiện chính sách về tài sản bảo đảm đối với nghĩa vụ bảo lãnh.

Các loại bảo lãnh, cam kết được nhân với hệ số quy đổi là 100% để thực hiện quy định về tài sản bảo đảm gồm: (1) Bảo lãnh vay vốn; (2) bảo lãnh thanh toán; (3)

Các khoản xác nhận thư tín dụng, thư tín dụng dự phòng bảo lãnh tài chính cho các khoản cho vay, bảo lãnh phát hành chứng khoán, các khoản chấp nhận thanh toán.

Các loại bảo lãnh, cam kết được nhân với hệ số quy đổi là 30% để thực hiện về tài sản bảo đảm gồm: (1) thư tín dụng dự phòng ngoài loại thư TD quy định phải tính 100% nêu trên; (2) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng; (3) Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước; (4) các loại bảo lãnh khác không thuộc các trường hợp quy định tại điểm này.

Các loại bảo lãnh, cam kết được nhân với hệ số quy đổi 20% là: Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm.

Các loại bảo lãnh, cam kết không bắt buộc thực hiện quy định về tài sản bảo đảm gồm: (1) Bảo lãnh dự thầu; (2) Thư tín dụng có thể huỷ ngang; (3) các cam kết có thể huỷ ngang vô điều kiện khác.

+ Từ 1/1/2011, trường hợp khách hàng có Hệ số nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu lớn hơn 5 phải đáp ứng tỷ lệ tài sản bảo đảm tối thiểu 100%.

- Trường hợp cấp tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản

VCB xem xét cấp tín dụng không có tài sản đảm bảo đối với khách hàng đáp ứng các tiêu chí sau:

+ Khách hàng có mức xếp hạng từ AA trở lên.

+ Hệ số nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu $\leq 2,5$

+ Khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả, không có nợ gốc vay tại VCB bị chuyển quá hạn trong thời gian 01 năm gần nhất.

Trường hợp khách hàng: (1) vi phạm cam kết đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, (2) không còn đáp ứng đủ các điều kiện trên, KH phải cam kết bổ sung tài sản bảo đảm theo quy định trong vòng tối đa 03 tháng hoặc cam kết trả nợ trước hạn.

(4) Chính sách về định giá

- Nguyên tắc xác định lãi suất cho vay

* Lãi suất cho vay được hiểu là giá cả của khoản vay và được hình thành chủ yếu do quan hệ cung cầu vốn trên thị trường, mức độ rủi ro, chi phí quản lý kinh doanh và mức lợi nhuận dự kiến của ngân hàng.

+ Lãi suất cho vay được tính bằng tổng mục sau: (1) Lãi suất bình quân đầu vào; (2) chi phí vốn mang tính chất lãi (dự trừ bắt buộc, dự trừ tiền mặt và bảo hiểm tiền gửi); (3) chi phí quản lý kinh doanh cho hoạt động tín dụng; (4) chi phí trích dự phòng rủi ro tín dụng + Lợi nhuận mong muốn cho tín dụng.

*** Những yếu tố cân nhắc khi tính giá bao gồm:**

- + Yếu tố rủi ro của khách hàng vay;
- + Thời hạn cho vay
- + Tỷ lệ tài sản bảo đảm
- + Tiền gửi, tiền tiết kiệm và các số dư khác mà VCB nắm giữ và phí thu được từ các dịch vụ khác;
- + Lãi suất của ngân hàng cạnh tranh;
- + Các mối quan hệ ngân hàng khác với khách hàng vay
- + Mức lãi suất trần theo quy định của pháp luật (nếu có)

Việc xác định giá cho các khoản tín dụng đối với một KH phải trên cơ sở khả năng sinh lời tổng thể của KH. Về nguyên tắc, lãi suất cho vay phải tăng cùng với mức độ rủi ro của khách hàng.

- Căn cứ vào mức xếp hạng KH theo hệ thống xếp hạng TD nội bộ, các yếu tố cân nhắc khi tính giá, từng chi nhánh tiến hành định giá khoản vay đối với KH. Do hiện tại hệ thống định hạng khoản vay chưa cho phép VCB tính toán được phần bù rủi ro đối với từng nhóm KH và chưa phân tách, phân bổ được chi phí cho từng mảng kinh doanh khác nhau, nên việc định giá tiền vay trước mắt thực hiện theo công thức sau:

$$\text{Lãi suất sàn cho vay} = \text{lãi suất cơ sở} + \text{Mức phí sàn}$$

Trong đó:

- + Lãi suất cơ sở: là lãi suất tiết kiệm trả sau theo kỳ hạn T
- √ $T < 6$ tháng: Lãi suất tiết kiệm trả sau kỳ hạn 3 tháng
- √ $6 \text{ tháng} \leq T \leq 12$ tháng: Lãi suất tiết kiệm trả sau kỳ hạn 6 tháng
- √ $T \geq 12$ tháng: lãi suất tiết kiệm trả sau kỳ hạn 12 tháng
- √ Lãi suất tiết kiệm trả sau được chi nhánh niêm yết áp dụng cho dân cư, định chế tài chính hoặc tổ chức kinh tế.

+ Mức phí sàn bao gồm 3 cấu phần: (1) chi phí vốn mang tính chất lãi (dự trữ bắt buộc, dự trữ tiền mặt và bảo hiểm tiền gửi); (2) chi phí quản kinh doanh cho hoạt động tín dụng; (3) chi phí trích dự phòng RRTD + Lợi nhuận mong muốn cho tín dụng.

Vì vậy, VCB cần hoàn thiện các chính sách đối với khách hàng, chính sách sản phẩm tín dụng và dịch vụ tín dụng để mở rộng quy mô hoạt động TD, tăng tính cạnh tranh với các NHTM khác trong điều hội nhập hiện nay.

2.2.2. Nhóm chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trên phương diện lợi ích chủ sở hữu ngân hàng

2.2.2.1. Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng của VCB

Bảng 2.14: Một số chỉ tiêu thu nhập phản ánh chất lượng tín dụng của VCB

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Dư nợ tín dụng	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	5.289	6.114	8.940	9.287	11.525
Thu nhập lãi	3.817	4.005	6.622	6.499	8.188
Thu nhập lãi /tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	72,17%	65,51%	74,07%	70%	71%
Tỷ lệ thu nhập lãi /dư nợ tín dụng	5,63%	4,1%	5,9%	4,6%	4,6%

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Hiện nay hoạt động cho vay vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động kinh doanh, đem lại nguồn thu nhập khoảng 70% trong tổng thu nhập của VCB. Cần đa dạng lĩnh vực đầu tư và KH cho vay, không tập trung đầu tư vào một lĩnh vực sản xuất kinh doanh nhất định, nhằm hạn chế RRTD, giảm chi phí dự phòng RRTD từ đó góp phần tăng lợi nhuận. Cần tăng tỷ trọng thu nhập từ hoạt động phi tín dụng và phát triển các dịch vụ đi kèm trong cho vay với KH góp phần nâng cao CLTD

Bảng 2.15: Tỷ trọng thu nhập từ lãi hoạt động cho vay/tổng thu nhập của các NHTM

ĐVT:%

Tên NH	Năm				
	2006	2007	2008	2009	2010
AGRibank	76	94	89	75	90
BIDV	71	62	74	70	77
VCB	72	66	74	70	71
Viettinbank	78	77	83	82	89
ACB	80	43	64	74	80
Sacombank	67	49	43	59	70
Techcombank	75	76	78	80	77
Eximbank	60	67	78	77	78

Báo cáo thường niên của các NHTM giai đoạn 2006 – 2010

Hiện nay, các NHTM Việt Nam chủ yếu tập trung vào hoạt động truyền thống huy động và cho vay. Qua bảng 2.15 cho thấy thu nhập từ hoạt động dịch vụ trong tổng thu nhập ở mức thấp. Điều đó cho thấy nếu chất lượng hoạt động TD thấp, cho vay quá nhiều vào lĩnh vực có rủi ro cao như: bất động sản, chứng khoán, hay lĩnh vực kém hiệu quả.. dẫn đến người vay không có khả năng trả nợ, đẩy nợ xấu NH lên, tình trạng thiếu thanh khoản của các NHTM thường xuyên xảy ra, ảnh hưởng đến sự an toàn vốn của các NHTM. Vì vậy mỗi NHTM cần mở rộng các hoạt động thu từ dịch vụ thay vì thu từ hoạt động cho vay như hiện nay. Một số chuyên gia cho rằng, các NHTM đạt được từ thu dịch vụ vào khoản 50 – 60% và cho vay đầu tư chiếm khoản 40% đến tối đa 50% là an toàn nhất. Tuy nhiên, đây là việc làm hết sức khó khăn đối với các NHTM đang kinh doanh hoạt động trong quốc gia đang phát triển và chưa hoàn thiện về thể chế kinh tế thị trường như Việt Nam.

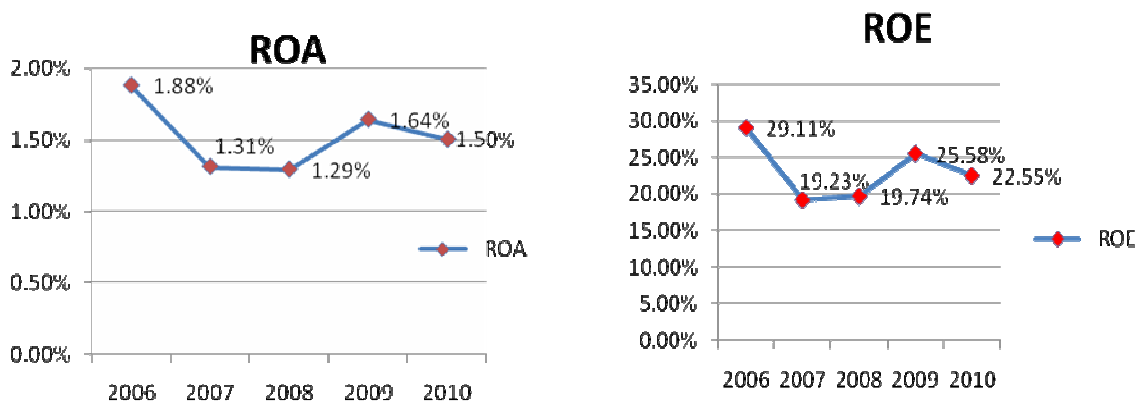
2.2.2.2. Chỉ tiêu sử dụng vốn

Bảng 2.16: Chỉ tiêu sử dụng vốn của VCB

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
NIM	2,58%	2,26%	3,26%	2,81%	2,83%
ROE	29,11%	19,23%	19,74%	25,58%	22,55%
ROA	1,88%	1,31%	1,29%	1,64%	1,50%

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CP NT Việt Nam từ năm 2006 – 2010



Biểu đồ 2.10: Biểu diễn ROE và ROA của VCB từ năm 2006- 2010

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CP NT Việt Nam từ năm 2006 – 2010

* ROA cho biết một đồng tài sản có, tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng, qua đó đánh giá chất lượng tài sản có trong NH. Chỉ tiêu ROA cho thấy chất lượng của công tác quản lý tài sản Có trong NHTM. Tài sản Có trong NH có khả năng tạo

ra thu nhập chủ yếu, đó là khoản cho vay và các khoản đầu tư. Tài sản có sinh lời càng cao, càng tạo điều kiện để gia tăng thu nhập, đây cũng là biện pháp để gia tăng lợi nhuận trong NH. Ngân hàng nào có ROA cao, chứng tỏ NH đó có chính sách kinh doanh và đầu tư hiệu quả. ROA là chỉ số phản ánh khả năng sinh lời và dùng so sánh với nhau giữa các NH.

**Bảng 2.17: So sánh chỉ tiêu ROA giữa một số NHTM
ĐVT:%**

Tên NH	Năm				
	2006	2007	2008	2009	2010
BIDV				1,04	1,13
VCB	1,88	1,31	1,29	1,64	1,50
Viettinbank	0,48	0,76	0,93	1,04	0,94
ACB	2,0	3,3	2,6	2,1	1,7
Sacombank	2,08	2,91	1,49	1,79	1,5
Eximbank	1,74	1,78	1,74	1,99	1,85

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM giai đoạn 2006 – 2010

Theo thống kê kinh nghiệm về tỷ suất ROA của các NH trên thế giới, ROA được phân chia theo bốn cấp độ sau đây:

Nếu ROA nhỏ hơn 0,5%: Hiệu quả kinh doanh của NH là yếu kém

Nếu ROA đạt từ 0,5% đến 1%: Hiệu quả kinh doanh của NH là ở mức trung bình

Nếu ROA đạt từ 1% đến 2%: Hiệu quả kinh doanh của NH là tốt

Nếu ROA đạt trên 2,0%: Hiệu quả kinh doanh của NH rất tốt

* Chỉ tiêu ROE cho thấy hiệu quả cuối cùng trong hoạt động kinh doanh của NH. Khả năng sinh lời trên một đồng vốn của NH càng lớn, chứng tỏ hiệu suất và hiệu quả sử dụng vốn trong NH càng cao. Chỉ tiêu ROE được đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NH, và dùng để so sánh hiệu quả sử dụng đồng vốn giữa các NH với nhau.

**Bảng 2.18: So sánh chỉ tiêu ROE giữa một số NHTM
ĐVT: %**

Tên NH	Năm				
	2006	2007	2008	2009	2010
BIDV				18,11	17,96
VCB	29,11	19,23	19,74	25,58	22,55
Viettinbank	11,33	14,12	14,63	20,6	22,1
ACB	46,8	53,8	36,7	31,8	28,9
Sacombank	17,41	25,64	13,14	16,56	15,04
Eximbank	18,66	11,26	7,43	8,65	13,51

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM giai đoạn 2006 – 2010

Trong các NHTM, tổng tài sản có so với vốn tự có thường gấp từ 15 đến 20 lần, từ đó có thể phân cấp ROE như sau:

Nếu ROE từ khoảng dưới 10% thì hiệu quả sử dụng vốn thấp

Nếu ROE từ trên 10% đến 20% thì hiệu quả sử dụng vốn trung bình

Nếu ROE từ trên 20% đến 30% thì hiệu quả sử dụng vốn cao

Nếu ROE đạt trên 30% thì hiệu quả sử dụng vốn rất cao

Hiện nay hoạt động cho vay vẫn đóng vai trò chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của VCB. Vì vậy hoạt động cho vay có chất lượng hay không có chất lượng ảnh hưởng rất lớn đến NIM, ROE, ROA của NH, từ đó quyết định đến sự ổn định và phát triển bền vững của NH. Thông qua hoạt động vay từ nguồn vốn to lớn của chính phủ và nguồn vốn huy động từ tài khoản tiền gửi thanh toán các DN lớn, đặc biệt DNNN mà VCB đang có lợi thế so với các NHTMCP phần khác. Chính điều này đã tăng khả năng sinh lời cho VCB, khẳng định vai trò chủ đạo trong hệ thống NHTM và nâng cao uy tín trên thị trường tiền tệ trong nước và quốc tế. Chỉ tiêu ROA và ROE của VCB so với các NHTM khác đạt mức độ không cao. Qua đó cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh và hoạt động cho vay của VCB chưa hiệu quả, chất lượng tín dụng chưa cao.

2.2.3. Nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực tài chính của VCB

2.2.3.1. Tỷ lệ dư nợ cho vay/ huy động vốn

Bảng 2.19: Nhóm chỉ tiêu năng lực tài chính của VCB

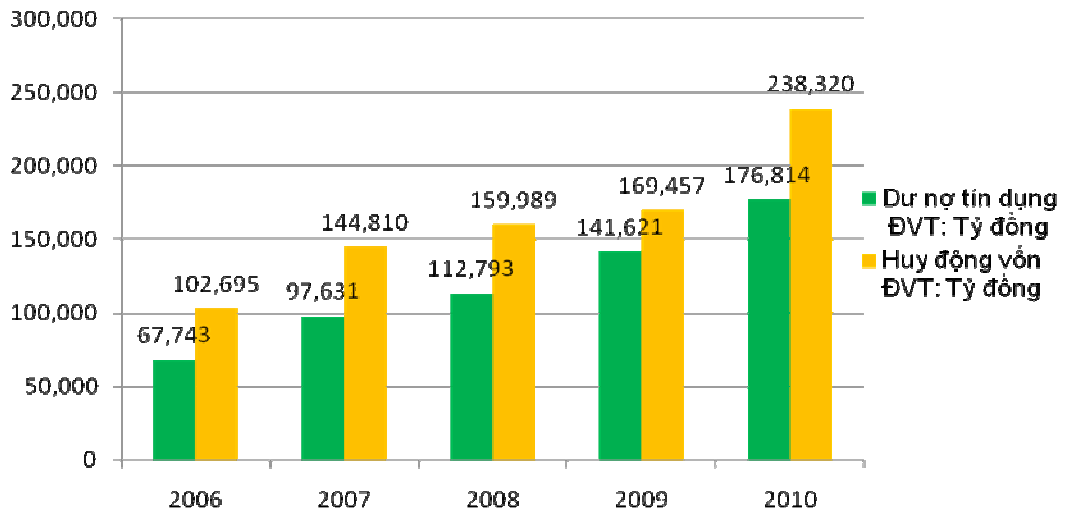
ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
TỔNG TÀI SẢN	167.128	197.363	222.090	255.496	307.496
Huy động vốn	102.695	144.810	159.989	169.457	238.320
Dư nợ tín dụng	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Tổng dư nợ TD/ TTS	39,68%	48,34%	50,79%	55,43%	57,50%
Tỷ lệ dư nợ cho vay/ huy động vốn	56,13%	67,42%	70,50%	83,57%	84,88%
Hệ số an toàn vốn (CAR)	9,30%	9,20%	8,90%	8,11%	9,0%

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ năm 2006 – 2010

Tình hình huy động vốn của VCB đủ để tài trợ hoạt động cho vay qua các năm. VCB đã kiểm soát được tốc độ tăng trưởng trung dài hạn theo đúng hướng nhằm đảm bảo thực hiện đúng quy định về “tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn”. Tỷ lệ dư nợ cho vay/ huy động vốn trong năm 2006, 2007 chưa phù hợp, huy

động vốn nhiều trong khi cho vay chỉ được 65%, ứng động vốn. Tuy nhiên năm 2009- 2010 tỷ lệ này, ở mức trên 80%, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của NH. Điều đó cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng quá mức quy định (>80%) và khi các khoản vay gặp rủi ro, ảnh hưởng đến khả năng tài chính của VCB. Vì vậy, CLTD giảm ảnh hưởng đến chất lượng trong hoạt động kinh doanh của NH.



Biểu đồ 2.11: Tình hình dư nợ tín dụng – Huy động vốn

Nếu so với các NHTM khác ta thấy VCB đứng thứ hai sau Agribank về việc không đáp ứng được tỷ lệ dư nợ cho vay/huy động vốn của NHNN quy định. Trong khi đó, các NHTMCP còn lại đều đáp ứng tỷ lệ cho phép là dưới 80%, đặc biệt có 2 ngân hàng là ACB và Techcombank, tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn vốn huy động đạt tỷ lệ khá thấp, trung bình trên 50 %, điều này phần nào cho thấy sự an toàn trong hoạt động kinh doanh của 2 ngân hàng nói trên. Qua đó cho thấy ACB và Techcombank đã đẩy mạnh phát triển dịch vụ bên cạnh hoạt động cho vay.

Bảng 2.20: Tỷ lệ cấp tín dụng so với nguồn huy động của các NHTM giai đoạn 2006 - 2009

Tên NH	2006	2007	2008	2009	2010
AGribank	0,8033	0,8051	0,7857	0,8153	0,8714
BIDV	0,8482	0,8813	0,8481	0,7669	0,7856
VCB	0,5613	0,6742	0,7050	0,8357	0,8488
Viettinbank	0,8040	0,8782	0,9016	0,7887	0,8940
ACB	0,5211	0,5112	0,3820	0,5721	0,6324
Sacombank	0,6757	0,7258	0,5716	0,6409	0,6142
Techcombank	0,5864	0,5720	0,5036	0,5290	0,6571
Eximbank	0,6684	0,7650	0,6544	0,7790	0,8817

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM giai đoạn 2006 – 2009

2.2.3.2. Hệ số an toàn vốn (CAR)

Chỉ tiêu rất quan trọng để phản ánh năng lực tài chính của NHTM. Chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ có thời hạn và đánh giá mức độ an toàn trong hoạt động TD của các NHTM. Trong Thông tư 13, có hiệu lực từ ngày 1/10/2010, CAR quy định các NHTM được nâng từ 8% lên 9%. Đây được coi là mức điều chỉnh để tiến gần hơn đến mức mà các NH trên thế giới hiện nay đang áp dụng là từ 10% đến 11% cho giai đoạn đến năm 2019, theo Basel 3. Qua đó ta thấy VCB vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu hội nhập khi CAR dao động từ 8% - 9% như hiện nay. Chất lượng hoạt động kinh của NH sẽ đem lại mức độ an toàn vốn. Hiện nay tỷ trọng hoạt động cho vay của VCB chiếm trên 50% tổng tài sản có và đem lại nguồn thu nhập chiếm 70% tổng thu nhập hoạt động kinh doanh. Vì vậy, CLTD sẽ quyết định hoạt động kinh doanh của NH bên cạnh mở rộng phát triển hoạt động khác. VCB cần nâng cao CLTD để nâng cao hệ số an toàn vốn.

- Việc VCB nâng CAR lên không chỉ có ý nghĩa về mặt đảm bảo an toàn về vốn, qua đó tạo tiền đề đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của hệ thống VCB. Đồng thời CAR còn có ý nghĩa tích cực trong việc nâng cao uy tín của NH và là cơ sở để NH nước ngoài cân nhắc để xây dựng chiến lược hợp tác với VCB trong tương lai. Vì vậy, QĐ 493 là văn bản quan trọng giúp NHTM phân loại nợ, xác lập dự phòng và xử lý rủi ro. Vấn đề CLTD có ý nghĩa vô cùng quan trọng với an toàn của ngân hàng. Nợ xấu càng ít, tài sản “Có” rủi ro càng thấp, hệ số CAR càng cao, NHTM càng an toàn vốn trong kinh doanh.

Bảng 2.21. So sánh chỉ số CAR giữa một số ngân hàng

ĐVT: %

Tên NH	Năm				
	2006	2007	2008	2009	2010
BIDV	5,5	6,7	8,94	9,53	9,32
VCB	9,3	9,2	8,9	8,11	9,0
Viettinbank	5,18	11,62	10,9	8,06	8,02
ACB	10,9	16,19	12,44	9,97	10,6
Sacombank	11,82	11,07	12,16	11,41	9,97
Techcombank	17,28	14,3	13,99	11,54	13,1
Eximbank	15,97	27	45,89	26,87	17,79

Nguồn: Báo cáo thường niên 2006 – 2010 của các NHTM

- Qua số liệu bảng 2.21 ta thấy tỷ lệ CAR của một số NHTMCP, thì CAR của VCB còn thấp, trong khi đó lại có ưu thế về nguồn vốn tự có. NHTM nào có mức độ an toàn vốn cao thì mức thanh khoản của NH càng cao. Vì nếu NH sử dụng vốn

vay (huy động) ít hơn so với quy định, khi gặp sự cố về chính sách kinh tế hay xảy ra cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính, ngân hàng..., bản thân NH có thể tự giải quyết được ngay vấn đề thanh khoản hay NH không bị ảnh hưởng bởi vấn đề thanh khoản do lúc này NH đang sử dụng vốn của mình để kinh doanh chứ không vay (huy động) từ bên ngoài quá nhiều, nên sự cố xảy ra, số người đến NH rút vốn ít, NH được bảo toàn. Vì vậy tỷ lệ an toàn vốn càng cao thì thanh khoản càng lớn. Ngược lại, để duy trì được khả năng thanh khoản cao thì NH đầu tư mạnh vào việc cung cấp các dịch vụ NH cho người dân, để qua đó gia tăng lợi nhuận, đảm bảo an toàn trong hoạt động cho NH.

2.2.4. Nhóm chỉ tiêu phản ánh an toàn trong hoạt động tín dụng của VCB

2.2.4.1. Dự nợ các nhóm

Bảng 2.22 : Dự nợ các nhóm của NHTMCP NT Việt Nam

ĐVT: Tỷ đồng

Năm	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dự nợ	67.743	100	97.631	100	112.793	100	141.621	100	176.814	100
Nợ đủ tiêu chuẩn	60.969	90	83.963	86	104.530	92,67	130.089	91,86	154.293	87,26
Nợ cần chú ý	4.945	7,3	9.889,69	10,12	3.061	2,71	8.034	5,67	17.515	9,9
Nợ dưới tiêu chuẩn	467,43	0,69	976,31	1	921,2	0,82	440,35	0,31	1.022	0,58
Nợ nghi ngờ	474,2	0,7	1.464,5	1,5	813,1	0,72	394,65	0,28	301,2	0,17
Nợ có khả năng mất vốn	887,43	1,31	1.337,5	1,37	3.467,7	3,07	2.663	1,88	3.682,8	2,08

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CP Ngoại Thương Việt Nam từ 2006 - 2010

Qua bảng 2.22 ta thấy dự nợ có khả năng mất vốn tăng qua các năm, đặc biệt năm 2008 là 3.467,8 tỷ đồng ảnh hưởng nhiều đến việc sử dụng quỹ dự phòng RRTD và lợi nhuận của NH. Năm 2010 VCB thực hiện phân loại nợ theo điều 7 của QĐ 493, nên nợ có khả năng mất vốn tăng 3.682,8 tỷ đồng. Điều đó cho thấy công

tác quản lý hoạt động TD của VCB còn nhiều bất cập như: khả năng thu thập thông tin về khách hàng; định giá tài sản bảo đảm trước khi quyết định cho vay chưa phù hợp với giá thị trường dẫn đến khó khăn khi phát mại tài sản; trình độ của CBTD còn thiếu kinh nghiệm hay hạn chế về trình độ chuyên môn nhất định nên khi thẩm định không đánh giá đúng mức độ hiệu quả đem lại từ phương án, dự án để thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho NH.

*** VCB đã có những đổi mới trong tổ chức quản trị rủi ro tín dụng và sử dụng các công cụ đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng phù hợp thông lệ quốc tế trong quá trình hội nhập.** Cụ thể:

(1) Tổ chức quản trị rủi ro tín dụng

- Trước tháng 7/2006, VCB áp dụng theo quyết định số 130/QĐ-VCB.QLTD ngày 12/8/2002 (quy trình 130). Quy trình này khá đơn giản, áp dụng đối với mọi đối tượng khách hàng. Các khâu từ tiếp nhận hồ sơ khách hàng đến khâu thẩm định khoản vay và giải ngân, kiểm tra sử dụng vốn vay đều thực hiện tại phòng tín dụng.

- Đến đầu tháng 7 năm 2006, VCB triển khai quy trình tín dụng theo QĐ số 90/QĐ-VBC.QLTD ngày 26/5/2006 (quy trình 90). Đây là quy trình cấp tín dụng đối với KH doanh nghiệp có nhu cầu tín dụng trên 10 tỷ đồng. Quy trình 90 áp dụng đối với khách hàng dựa trên nguyên tắc phân chia các chức năng của bộ phận tín dụng thành 3 bộ phận độc lập là:

+ Phòng Quan hệ khách hàng: Thực hiện chức năng bán hàng, là đầu mối tiếp xúc với khách hàng. Trên cơ sở những yêu cầu của khách hàng, phòng quan hệ khách hàng tiến hành thu thập thông tin, lập báo cáo đề xuất tín dụng, sửa đổi tín dụng và chuyển hồ sơ sang phòng quản lý rủi ro.

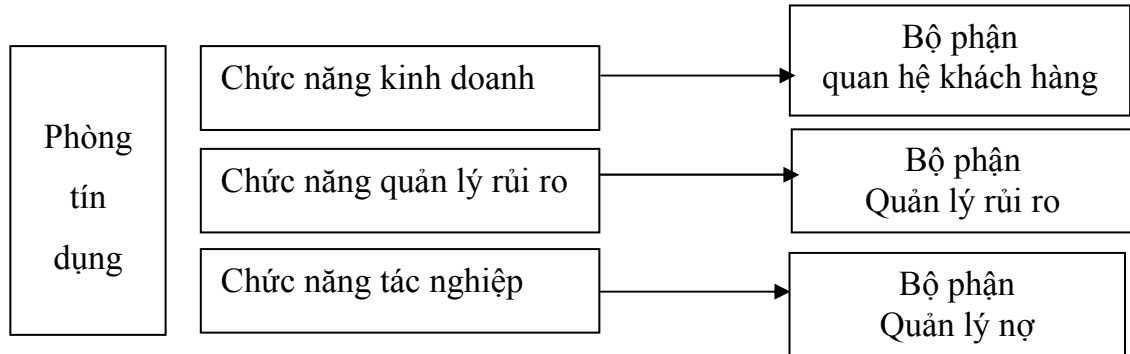
+ Phòng quản lý rủi ro: Thực hiện chức năng quản lý rủi ro chung. Trên cơ sở các báo cáo đề xuất tín dụng của phòng quan hệ khách hàng, phòng quản lý rủi ro thực hiện đánh giá rủi ro độc lập, phản biện và trình cấp có thẩm quyền (giám đốc hoặc hội đồng tín dụng) phê duyệt.

+ Phòng quản lý nợ: Chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát và thực hiện quá trình giải ngân TD theo các chỉ thị và điều kiện phê duyệt TD, đảm bảo số liệu trên hệ thống khớp đúng với số liệu trên hồ sơ và đảm bảo tính tuân thủ trong quy trình tín dụng.

Quy trình nhằm mục đích nâng cao chất lượng quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng, để đảm bảo yêu cầu: (1) đảm bảo tính hoạt động độc lập của bộ phận quản lý rủi ro; (2) tăng tính kiểm tra, giám sát mọi khâu của quy trình tín dụng; (3) không

tập trung quyền lực vào một cá nhân; (4) chi nhánh cấp 1 thực hiện quản lý rủi ro tập trung đối với tất cả các khách hàng là doanh nghiệp tại chi nhánh cấp II.

Trong mô hình tín dụng này, phòng tổ chức được cấu thành 3 bộ phận khác nhau thể hiện 3 chức năng được thể hiện theo sơ đồ 2.2 sau:



Sơ đồ 2.2: Quy trình cấp tín dụng của VCB

Theo mô hình này hoạt động tín dụng được tổ chức như sau:

Tại chi nhánh cấp I thành lập tách biệt 3 bộ phận Phòng Quan hệ khách hàng; Phòng quản lý rủi ro và Phòng quản lý nợ trực thuộc bộ phận phòng kế toán

Tại chi nhánh cấp II chỉ thành lập Phòng Quan hệ khách hàng và Phòng quản lý nợ. Hoạt động quản lý rủi ro được thực hiện thông qua phòng quản lý rủi ro tại chi nhánh cấp I.

Tuy nhiên sau hai năm thực hiện, quy trình 90 đã thể hiện nhiều bất cập cụ thể như:

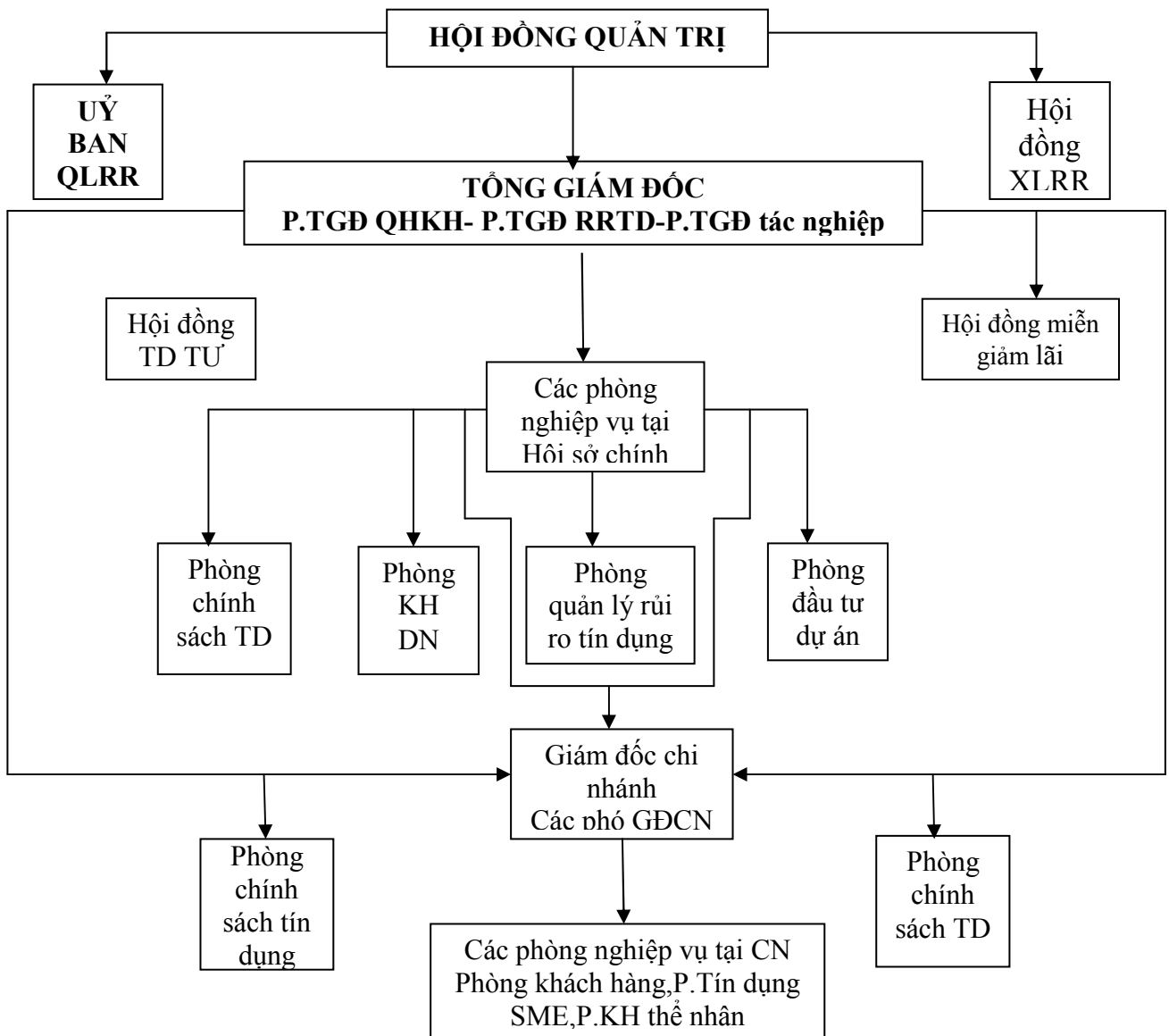
- Bộ hồ sơ phải qua nhiều cấp phê duyệt: tiếp nhận hồ sơ và đề xuất tín dụng do phòng quan hệ khách hàng lập, sau đó hồ sơ phải qua bước thẩm định của phòng Quản lý rủi ro rồi mới tới cấp phê duyệt cuối cùng và giải ngân. Thực hiện đúng quy trình góp phần hạn chế rủi ro tín dụng tăng cường khả năng kiểm soát, nâng cao tính khách quan trong hoạt động TD. Tuy nhiên từ khi tiếp nhận hồ sơ cho đến khi khách hàng nhận được tiền là khá lâu, nhiều khi bỏ lỡ cơ hội kinh doanh của khách hàng, trong khi đó bộ phận quản lý rủi ro chưa phát huy vai trò kiểm soát rủi ro mà chỉ tập trung vào việc tái thẩm định đề xuất của phòng quan hệ khách hàng.

- Có sự chống chéo trong việc lấy thông tin, gây phiền hà cho khách hàng. Việc tách bộ phận tín dụng thành 3 phòng chỉ đạt về hình thức, nặng về giấy tờ, tốn khá nhiều thời gian, công sức của cán bộ làm phát sinh thêm chi phí cho ngân hàng mà chưa đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng.

- Chưa phân định rõ trách nhiệm pháp lý của các phòng tham gia trong hoạt động cấp tín dụng, thiếu sự liên kết giữa các phòng nên khả năng phát hiện và hạn chế rủi ro không cao.

Xuất phát từ thực tế trên VCB TW ban hành QĐ 246/QĐ-VCB.QLTD ngày 22/7/2008 (quy trình 246) theo đó bỏ hẳn bộ phận quản lý rủi ro ở từng chi nhánh và chỉ tập trung ở từng khu vực. Các chi nhánh của VCB thực hiện quy trình tín dụng 246 từ ngày 22/7/2008 đến nay, với 2 bộ phận tác nghiệp chính liên quan đến công tác tín dụng là phòng khách hàng và phòng quản lý nợ.

**MÔ HÌNH QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCP
NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM**



Sơ đồ 2.3: Mô hình quản lý rủi ro tập trung của VCB

Hiện nay, dựa trên thông tin trực tuyến, VCB xây dựng mô hình quản lý rủi ro tập trung, kết nối trực tuyến từ chi nhánh đến Hội sở chính. Đây là mô hình quản lý

rủi ro một cách hệ thống trên quy mô toàn NH. Hội đồng quản trị và Ủy ban quản lý rủi ro sẽ là bộ phận ban hành các chính sách TD và quản lý rủi ro. Hội đồng quản trị điều hành những việc chủ chốt, còn Ban điều hành thừa hành sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị. Bên cạnh đó mỗi cấp quản lý có chức năng riêng trong công tác quản lý rủi ro.

Tại hội sở chính: Hoạt động quản lý rủi ro của NH sẽ tập trung vào Ủy Ban quản lý rủi ro và Hội đồng tín dụng Trung Ương, và các phòng ban Hội sở chính. Các phòng ban có nhiệm vụ QLRR tại Hội sở chính chịu trách nhiệm tham mưu cho Tổng giám đốc trong việc điều hành các hoạt động liên quan đến QLRR, bao gồm soạn thảo các văn bản hướng dẫn các quy trình nghiệp vụ và cá chính sách chỉ đạo cụ thể phù hợp với các tình huống thị trường, giám sát và đánh giá hoạt động QLRR nói chung trong NH và nói riêng đối với từng chi nhánh, đề xuất các biện pháp cải thiện tình hình.

*** Hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ:** Do coi trọng yếu tố kiểm soát trong hoạt động quản lý rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng, VCB đã thành lập hệ thống kiểm toán nội bộ và kiểm tra nội bộ.

Hệ thống kiểm toán nội bộ được thành lập với tư cách là bộ phận trực thuộc ban Kiểm soát NH, thực hiện rà soát đánh giá độc lập và khách quan đối với hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ về tính thích hợp và tuân thủ các chính sách, thủ tục, quy chế, quy trình đã được thiết lập nhằm quản lý rủi ro trong hoạt động NH.

Hệ thống kiểm tra nội bộ: bao gồm phòng Kiểm tra nội bộ tại Hội sở chính, các phòng/tổ Kiểm tra nội bộ tại các Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc NH. Nhiệm vụ của hệ thống kiểm tra nội bộ là theo dõi sát mọi diễn biến trong hoạt động NH nhằm đánh giá kịp thời về tính thích hợp và sự tuân thủ các chính sách, thủ tục, quy chế, quy trình đã được NH thiết lập nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời mọi loại hình rủi ro phát sinh (hoạt động độc lập đối với hệ thống kiểm toán nội bộ).

Nhận xét:

Quản lý RRTD được cải thiện thông qua việc tách biệt các nghiệp vụ quan hệ khách hàng, quản lý rủi ro tín dụng và quản lý nợ; đồng thời, công tác KH và phát triển kinh doanh được chuyên biệt hoá với bộ phận chuyên trách quan hệ khách hàng.

- Sự thay đổi về tư duy quản lý, phương thức quản trị rủi ro và chiến lược cạnh tranh, phát triển KH là tiền đề vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tiến trình hội nhập của VCB. Tăng trưởng tín dụng có chọn lọc và các biện pháp tăng

cường quản trị RRTD được đặc biệt chú trọng để củng cố và nâng cao chất lượng danh mục cho vay của NH.

- Với việc thành lập Ủy ban quản lý rủi ro và cơ cấu lại phòng Quản lý rủi ro trung ương, VCB đang từng bước hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro theo chuẩn mực quốc tế. VCB tiếp tục nghiên cứu để đưa ra các chính sách quản trị đối với các rủi ro về thị trường, rủi ro hoạt động. Cùng với việc mở rộng và phát triển kinh doanh, VCB không ngừng nâng cao khả năng quản trị rủi ro, từng bước hoàn thiện hệ thống quản lý, giám sát RRTD, thị trường và tác nghiệp.

- Công tác kiểm tra, giám sát, kiểm toán nội bộ đã được tăng cường cùng với việc phối hợp với Thanh tra Chính phủ, Thanh tra Giám sát NH, Kiểm toán độc lập trong việc soát xét, nhằm đảm bảo tính tuân thủ và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh NH. Có đội ngũ cán bộ chuyên trách làm công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ và đều được tham gia các lớp tập huấn về chuyên môn nghiệp vụ.

(2) Công cụ sử dụng đảm bảo chất lượng tín dụng

**** Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ [23]***

Tại mỗi chi nhánh VCB được thực hiện theo công văn số 1348/NHNT-QLTD ngày 22/12/2003 về việc ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng DN và công văn số 279/NHNT.CSTD ngày 09/3/2007 về việc chỉnh sửa hệ thống xếp hạng tín dụng DN. Trình tự các bước thực hiện chấm điểm xếp hạng tín dụng DN (***Xem phụ lục chương II***). Thông qua công tác xếp hạng TD nội bộ hiện tại đã trợ giúp cho VCB trong việc kiểm soát toàn bộ danh mục tín dụng hiện tại. Đồng thời giúp NH có cơ sở đánh giá thống nhất trong suốt quá trình tìm hiểu về KH, xem xét dự án đầu tư, đánh giá phân tích và ra quyết định cấp TD. Góp phần thiết kế quy trình tín dụng hiệu quả, cung cấp dịch vụ cho KH nhanh hơn, tiết kiệm chi phí quản lý và tạo được nhiều lợi nhuận.

**** Hoạt động kiểm tra giám sát tín dụng***

Hoạt động tín dụng của các chi nhánh thực hiện kiểm tra giám sát theo định hướng chiến lược của VCB bao gồm:

- Tăng trưởng dư nợ bằng biện pháp mở rộng đầu tư cho các khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có tiềm lực về tài chính và thị trường tiêu thụ.

- Lựa chọn các dự án đầu tư có hiệu quả đảm bảo lãi suất đầu vào và đầu ra thích hợp. Mở rộng tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, phát triển lĩnh

vực cho vay bán lẻ, cơ cấu lại danh mục đầu tư, tránh tập trung vào một khách hàng hay một ngành nghề để hạn chế rủi ro.

- Tích cực mở rộng số lượng khách hàng trên cơ sở lựa chọn khách hàng tốt, tăng cường chất lượng phục vụ để giữ chân khách hàng.

- Nâng cao CLTD, thực hiện nghiêm chỉnh quy trình chế độ. Tập trung giải quyết nợ xấu và kiểm soát chặt chẽ nợ xấu.

- Kiểm soát chặt chẽ giai đoạn trong và sau khi cho vay, tránh tình trạng chỉ tập trung đánh giá KH trong giai đoạn thẩm định. Mục đích đảm bảo khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích; cập nhật thông tin về KH thường xuyên để phát hiện các dấu hiệu RRTD và áp dụng các biện pháp xử lý thích hợp.

+ **Trong khi cho vay:** chủ yếu được thực hiện tại phòng quản lý nợ tại mỗi chi nhánh.

+ **Sau khi cho vay:** Việc giám sát tín dụng được phòng KH thực hiện. Tùy theo đánh giá mức độ rủi ro, NH sẽ có chương trình kiểm tra đối với hoạt động kinh doanh của từng KH cụ thể với các nội dung sau: về sử dụng vốn vay; hoạt động kinh doanh của KH có đúng theo kế hoạch không? Các điều kiện tín dụng đã được phê duyệt có phù hợp với tình hình thực tiễn hay không...

Tuy nhiên, việc phát sinh các khoản nợ xấu (nhóm 3 -5) phụ thuộc nhiều vào hệ thống thông tin tín dụng mà mỗi NH xây dựng. Vì thông tin tín dụng có vai trò quyết định đến việc cho vay vốn có hiệu quả hay không của một NHTM đối với một khách hàng. Các thông tin về lịch sử KH trên cơ sở đó xếp hạng và phân loại KH là cơ sở rất quan trọng để xem xét cho vay. Khi NH không được hỗ trợ bởi một hệ thống thông tin hiệu quả, cập nhật ..., làm cơ sở cho các quyết định cho vay, thì nguy cơ nợ xấu gia tăng là điều khó trách khỏi.

Hiện nay ở Việt Nam, chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về DN và thiếu các chế tài chặt chẽ, hệ thống kế toán theo tiêu chuẩn Việt Nam là một trở ngại lớn và làm lệch lạc việc đánh giá để ra các quyết định cho vay của các NHTM và các nhà quản lý. Việc chấp hành các chế độ kế toán thống kê càng lỏng lẻo, nhất là DN nhỏ và vừa. Trung tâm thông tin TD (CIC) của NHNN đã đi vào hoạt động trên 15 năm nhằm đáp ứng yêu cầu thông tin của các TCTD và vẫn chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm DN một cách độc lập. Trung tâm thông tin TD tư nhân (PCB) do 12 NHTM góp vốn thành lập với sự tư vấn và hợp tác quốc tế và mới đi vào hoạt động từ tháng 7 – 2010. Đó cũng là thách thức cho hệ thống các NHTM trong việc mở rộng tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin

tương xứng. Vấn đề thông tin có ý nghĩa quan trọng trong việc hạn chế RRTD. VCB cần xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa RRTD hiệu quả, đầy đủ, chủ động của chính NH chứ không chỉ dựa vào nguồn thông tin mua từ CIC của NHNN.

2.2.4.2. *Dư nợ tín dụng theo bảo đảm tiền vay*

Bảng 2.23: Dư nợ cho vay theo tài sản đảm bảo của khách hàng

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Tổng số dư nợ vay	67.743	100	97.631		112.793		141.621		176.814	100
- Có đảm bảo bằng tài sản	48.775	72	84.939	85	84.595	75	101.967	72	123.770	70
- Không có tài sản bảo đảm	18.968	28	12.692	15	28.198	25	39.654	28	53.044	30

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CPNT Việt Nam từ năm 2006 - 2010

Với chính sách về tài sản bảo đảm của VCB ta có thể thấy tình hình dư nợ tín dụng theo bảo đảm tiền vay tại NHTMCP NT Việt Nam (xem bảng 2.23). Qua số liệu, cho thấy dư nợ cho vay có tài sản bảo đảm cuối năm 2007 chiếm 85% tổng dư nợ vay, tăng so với năm 2006, dư nợ cho vay không có tài sản bảo đảm chiếm trung bình 25%. Việc cho vay không có tài sản bảo đảm chỉ tập trung chủ yếu ở các DNNN có quan hệ lâu năm, uy tín với NH, còn lại hầu hết các khoản vay đều có tài sản bảo đảm. Việc cho vay có tài sản đảm là cơ sở mà NHTM có thể giảm RRTD và chi phí trích lập dự phòng rủi ro, đồng thời tăng lợi nhuận cho NH góp phần tăng vốn chủ sở và an toàn vốn. Hiện nay, VCB cho vay có tài sản đảm bảo chiếm khoản 75% trên tổng dư nợ cho vay là phù hợp với thông lệ quốc.

Theo thông lệ quốc tế thì NHTM căn cứ vào mức độ tín nhiệm của KH vay và tính chất của khoản vay mà yêu cầu KH có hoặc không có tài sản đảm bảo tiền vay. Ở Việt Nam cũng vậy, trong Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD cũng đã nêu rõ: “TCTD có quyền xem xét, quyết định cho vay trên cơ sở có bảo đảm hoặc không có bảo đảm bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay, bảo lãnh của bên thứ ba và chịu trách nhiệm về quyết định của mình”. Hiện nay, số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ được tính theo công thức:

$$R = \max \{0, (A - C)\} \times r \quad [38]$$

Trong đó: R: số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A: Số dư nợ gốc của khoản nợ

C: Giá trị khấu trừ của tài sản đảm bảo

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể

Vì vậy, để thực hiện theo quy định hiện hành và phù hợp với thông lệ quốc tế, thì tài sản đảm bảo đưa vào để khấu trừ khi tính số tiền dự phòng cụ thể phải thoả mãn các điều kiện sau: (1) NH có quyền phát mại TSĐB theo hợp đồng đảm bảo khi KH không thực hiện nghĩa vụ cam kết; (2) thời gian phát mại tài sản đảm bảo không quá 1 năm đối với tài sản là động sản và không quá 2 năm đối với tài sản là bất động sản, kể từ khi bắt đầu tiến hành việc phát mại tài sản đảm bảo. Nếu TSĐB không đáp ứng các điều kiện trên thì giá trị khấu trừ TSĐB đó phải coi là bằng không (0). “Giá trị khấu trừ của tài sản đảm bảo (C) được xác định trên cơ sở tích số giữa tỷ lệ khấu trừ tối đa với giá thị trường của TSĐB tương ứng” [38].

Để nâng cao CLTD, VCB đã có bộ phận định giá hoặc thuê tổ chức định giá trung lập đối với tài sản có giá trị lớn. Hầu như các TSĐB có giá trị lớn liên quan đến dự án lớn thì VCB mới thuê công ty định giá tài sản đảm bảo. Hiện nay, việc xác định giá thị trường của TSĐB hoàn toàn do cán bộ thẩm định tự xác định không có một cơ sở hay tiêu chí cụ thể để định giá tài sản đảm bảo. Vì vậy việc xác định giá thị trường của TSĐB còn tùy thuộc vào thiện chí chủ quan của CBTD rất nhiều. Đây là yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mức cho vay của KH và ảnh hưởng đến là liệu có thu hồi lại vốn vay từ việc phát mại tài sản đảm bảo khi KH gặp rủi ro không có khả năng trả nợ từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh từ đó ảnh hưởng đến CLTD của NHTM. Bên cạnh đó việc định giá tài sản thế chấp là bất động sản của ngân hàng còn một số bất cập, điển hình có 2 trường hợp sau:

- Trường hợp định giá quá thấp so với giá thị trường, đặc biệt là lĩnh vực bất động sản, cụ thể đối với định giá tài sản là “quyền sử dụng đất” của ngân hàng, khi định giá để xác định mức cho vay. NH áp dụng nguyên khung giá đất do Nhà nước quy định, thấp hơn nhiều so với giá chuyển nhượng trên thị trường. Điều này dẫn đến DN được vay vốn quá ít so với mức thực tế. CBTD định giá quá cao hoặc không đúng thực chất đối với tài sản gắn liền với quyền sử dụng đất.

- Việc xác minh tư cách chủ sở hữu, tính hợp pháp của giấy tờ đối với tài sản thế chấp có những vướng mắc. Điều đó cho thấy, dù các quy định của pháp luật có chặt chẽ đến đâu, nhưng những người có trình độ thẩm định tính hợp pháp của giấy tờ và cán bộ NH nếu không làm đúng chức năng và nhiệm vụ và tư lợi cá nhân thì

sai phạm và thất thoát tất yếu sẽ xảy ra. Do vậy VCB cần xây dựng quy chế quy định về trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ NH để giảm thiểu những vụ án vi phạm nghiêm trọng. Đây là một trong những yếu tố NH cần nghiên cứu khi tiến hành phân loại, đánh giá rủi ro TSBD, để thực hiện tốt công tác thẩm định TSBD nợ vay. Góp phần hạn chế rủi ro đối với TSDB không phát mại được khi nguồn trả thứ nhất mất khả năng thanh toán, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của NH.

2.2.4.3. Chỉ tiêu nợ xấu – tỷ lệ nợ xấu

VCB hướng tới mục tiêu tăng cường công tác khách hàng, nâng cao CLTD và hướng tới chuẩn mực quốc tế. CLTD của NHTMCPNT tiếp tục được cải thiện với tỷ lệ nợ quá hạn tiếp tục giảm xuống. Tại ngày 30/11/2007, nhóm nợ xấu (nhóm 3 - 5) được kiểm soát ở mức 3,87% tổng dư nợ.

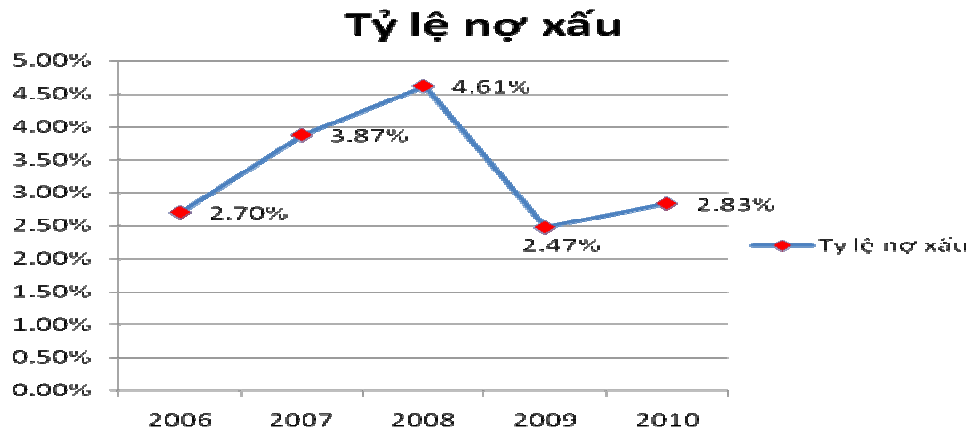
Bảng 2.24: Chỉ tiêu nợ xấu – tỷ lệ nợ xấu

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Dư nợ tín dụng	67.743	97.631	112.793	141.621	176.814
Nợ xấu	1.829,061	3.778,32	5.199,757	6.656,187	5.003,836
Trong đó: Nợ có khả năng mất vốn	887,4	1.337,5	3.467,8	2.663	3.682,8
Tỷ lệ nợ xấu(%)	2,70%	3,87%	4,61%	2,47%	2,83%
Dự phòng rủi ro tín dụng	(121)	(1.337)	(2.757)	(789)	(1.501)
DPRR tín dụng / Dư nợ có khả năng mất vốn	0,1363	0,1	0,7850	0,2962	0,4075

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM cổ phần Ngoại Thương Việt Nam

Năm 2008, khủng hoảng kinh tế đã gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của các doanh nghiệp, khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thực hiện các cam kết trả nợ với NH. Tỷ lệ nợ xấu của các NH tăng lên là một thực tế khó tránh khỏi. Tại thời điểm 31/12/08, tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ của VCB là 4,6%. Với quan điểm thận trọng, VCB đã phân loại nợ khá chặt chẽ theo quy định của NHNN và đã trích đầy đủ dự phòng cho số nợ có nguy cơ tiềm ẩn. Kết quả là chất lượng tín dụng của VCB trong năm 2009 được cải thiện đáng kể. Đến 31/12/09 tỉ lệ nợ xấu của VCB là 2,47% - thấp hơn nhiều so cuối năm 2008. Trong năm 2010, thông qua việc thực hiện phân loại nợ theo điều 7-QĐ 493, chất lượng tín dụng của VCB được cải thiện. Tỷ lệ nợ xấu 2010 ở mức 2,83% cao hơn 2009 chủ yếu là do thay đổi phương pháp phân loại nợ, thể hiện quan điểm thận trọng hơn của VCB.



Biểu đồ 2.12: Biểu diễn tỷ lệ nợ xấu của NHTMCP NT Việt Nam từ 2006 - 2010

VCB chính thức thực hiện phân loại nợ và trích lập DPRR theo yếu tố định tính Điều 7 - QĐ 493, đưa công tác phân loại nợ và quản trị rủi ro tín dụng tiếp cận gần với thông lệ quốc tế. Tiến hành phân loại KH theo nhóm A,B,C theo hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ phù hợp với thông lệ quốc tế. VCB đã hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, đưa công tác phân loại nợ và quản trị RRTD tiếp cận gần với thông lệ quốc tế. Việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro được thực hiện trên kết quả xếp hạng TD. Đây là điểm khác biệt cơ bản của hệ thống xếp hạng TD mới so với hệ thống xếp hạng cũ dựa trên tình hình thực tế của các khoản vay.

*** Công tác phân loại nợ và trích lập dự phòng RRTD tại VCB [24]**

Nhằm thực hiện QĐ 493 và QĐ số 18 của NHNN về phân loại nợ và trích lập dự phòng RRTD một cách nghiêm túc và thống nhất trong toàn hệ thống, VCB TW đã ban hành nhiều văn bản hướng dẫn, cụ thể như:

- Công văn số 609/CV-VCB.QLTD ngày 30/5/2005 lưu ý: Nợ được phân loại và trích lập dự phòng trên cơ sở đánh giá chất lượng thực tế của khoản vay (từng hợp đồng tín dụng). Với mọi trường hợp, chi nhánh không được phép nâng bậc phân loại nợ trái với quy định. Tài sản bảo đảm để tính dự phòng cụ thể: là tài sản bảo đảm hợp pháp theo các quy định hiện hành. Tài sản bảo đảm của khoản nợ nào thì được tính cho khoản nợ đó.

- Công văn số 896/VCB.CSTD ngày 16/07/2007 hướng dẫn: Các khoản cam kết ngoại bảng và toàn bộ dư nợ nội bảng của một khách hàng tại VCB được phân loại vào cùng một nhóm nợ để đánh giá đúng rủi ro theo khách hàng.

- Công văn số 1613/CV-VCB.CN-CSTD ngày 10/12/2007 trả lời một số vướng mắc khi thực hiện phân loại nợ theo QĐ 18/2007/NHNN: về khái niệm “Khoản nợ”. Đối với các HĐTD được thực hiện trực tiếp, không có các khế ước,

giấy nhận nợ từng lần, “ khoản nợ” được hiểu là hợp đồng tín dụng và trích lập DPRR chỉ tính trên số dư nợ đã được giải ngân.

Đối với các hợp đồng tín dụng giải ngân nhiều lần thông qua các kế ước, giấy nhận nợ từng lần được hạch toán vào các tài khoản vay khác nhau, “ Khoản nợ” được hiểu là từng kế ước, giấy nhận nợ.

Khi thực hiện phân loại nợ, chi nhánh rà soát nội dung các hợp đồng TD thực tế với KH và chi phí phân loại, trích lập dự phòng những “cam kết cho vay không huỷ ngang vô điều kiện và có thời thời điểm thực hiện cụ thể” theo đúng quy định tại QĐ 18.

- Công văn số 1264/CV –VCB.CN ngày 01/10/2007 yêu cầu các chi nhánh tăng cường các biện pháp xử lý nợ, thực hiện cơ cấu lại thời gian trả nợ cho KH theo quy định của NHNN, sử dụng DPRR để xử lý các khoản nợ đủ điều kiện theo QĐ 493, đồng thời tăng cường quản lý các khoản nợ đã được xử lý bằng DPRR, áp dụng mọi biện pháp để thu hồi nợ ở mức độ tối đa có thể. Hội đồng xử lý rủi ro cơ sở phải thực hiện rà soát, đánh giá, có phương án cụ thể về xử lý nợ xấu và báo cáo về Hội sở chính tình hình các KH thuộc nhóm 3,4 có dự nợ xấu từ 5 tỷ đồng trở lên và tất cả các KH thuộc nhóm 5 (báo cáo về dư nợ gốc, lãi tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, tài sản đảm bảo, khả năng trả nợ và phương án thu hồi các khoản nợ xấu...)

Quy trình phân loại nợ và trích lập DPRR tín dụng đang áp dụng tại VCB.

Hiện nay, các chi nhánh VCB đang thực hiện phân loại nợ theo “Quy trình phân loại nợ và trích lập DPRR” thống nhất trong toàn hệ thống. Quy trình thực hiện gồm các bước sau:

- Cập nhật dữ liệu trên hệ thống:

Hàng ngày, VCB TW sẽ chuyển file phân loại nợ tự động cho từng chi nhánh trên cơ sở khai thác dữ liệu từ hệ thống mạng quản lý nội bộ. Trong quá trình quản lý theo dõi KH, phòng KH căn cứ vào các thông tin phát sinh từ khách hàng như:

- + Diễn biến bất lợi tác động tiêu cực đến môi trường kinh doanh của khách hàng;
- + Chỉ tiêu tài chính của khách hàng bị suy giảm liên tục hoặc biến động lớn theo chiều hướng suy giảm;
- + Khách hàng không cung cấp đầy đủ, kịp thời và trung thực các thông tin tài chính theo yêu cầu của ngân hàng;
- + Khách hàng bị phân loại ở nhóm nợ cao hơn tại TCTD khác. Căn cứ vào các thông tin có được, đối chiếu với tình trạng nhóm nợ của KH trên hệ thống. Trường hợp

thông tin nhóm nợ của KH trên hệ thống chưa phản ánh đúng mức độ rủi ro của KH, Phòng KH lập “thông báo tác nghiệp phân loại nợ” gửi Quản lý nợ. Căn cứ thông báo tác nghiệp phân loại nợ của phòng KH, phòng quản lý nợ chịu trách nhiệm cập nhật thông tin trên hệ thống về phân loại, trích lập dự phòng rủi ro (gồm chỉ tiêu như: nhóm nợ, thời gian lực áp dụng, nguyên nhân điều chỉnh nhóm nợ...)

- Đối chiếu kiểm soát dữ liệu hàng ngày

Hàng ngày, phòng quản lý nợ kiểm tra đối chiếu và xác nhận các báo cáo tác nghiệp in từ hệ thống (nếu có phát sinh). Trường hợp dữ liệu có sai sót thì tiến hành điều chỉnh trên hệ thống. Trường hợp các khoản nợ hết thời gian thử thách, phòng quản lý nợ lập “Thông báo tình trạng nhóm nợ” gửi phòng KH để có sự xem xét đánh giá lại theo các điều kiện quy định. Nếu KH không đáp ứng đủ điều kiện quy định, phải kéo dài thời gian thử thách/ hoặc các khoản nợ phải điều chỉnh nhóm nợ do các nguyên nhân từ phía KH mà các nguyên nhân đó được khắc phục thì phòng KH lập “thông báo tác nghiệp phân loại nợ” gửi quản lý nợ để cập nhật hệ thống.

- Cập nhật dữ liệu về phân loại nợ

Trước ngày làm việc cuối tháng, phòng quản lý nợ cập nhật giá trị tài sản bảo đảm vào hệ thống, lập thông báo về tình trạng nhóm nợ gửi Phòng khách hàng gồm:

+ Tình trạng nhóm nợ của khách hàng vay hợp vốn với tổ chức tín dụng khác (VCB làm đầu mối/ làm thành viên)

+ Trường hợp khách hàng có quan hệ tín dụng với nhiều chi nhánh VCB, áp dụng nhóm nợ theo mức khách hàng tương ứng với mức độ rủi ro cao nhất.

+ Căn cứ thông báo của quản lý nợ, phòng khách hàng thực hiện:

- Đối với khách hàng có khoản vay hợp vốn mà VCB là đầu mối, thành viên, phòng Khách hàng thông báo kết quả phân loại nợ tại chi nhánh, hoặc chủ động thu thập thông tin về phân loại nợ của khách hàng tại TCTD đầu mối và thống nhất kết quả phân loại nợ của khách hàng theo nhóm nợ có mức độ rủi ro cao hơn.

+ Đối với KH có quan hệ tín dụng với nhiều chi nhánh VCB, phải phối hợp, thoả thuận với chi nhánh đó để xác định kết quả phân loại phù hợp với quy định.

Chất lượng tín dụng của VCB được duy trì khá cùng với việc thực hiện triệt để trích lập dự phòng. Việc trích lập dự phòng chung và dự phòng cụ thể cho các khoản vay của NHNT được thực hiện triệt để. Theo quy định của NHNN, dự phòng cụ thể cho RRTD được tính dựa trên tỷ lệ dự phòng theo việc phân loại nhóm nợ cho các khoản nợ vay gốc tại ngày 30 tháng 11 sau khi đã trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được chiết khấu.

Ngoài ra, VCB phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay và ứng trước được phân loại từ Nhóm 1 đến Nhóm 4 tại ngày lập bảng cân đối kế toán hợp nhất. Khoản dự phòng chung này sẽ được lập đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày Quyết định số 493 có hiệu lực. Tại ngày 31 tháng 12 hằng năm, VCB đã trích lập dự phòng chung ở mức 0,75% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 hằng năm. Theo Quyết định 493, các khoản cho vay và ứng trước cho khách hàng sẽ được xử lý bằng nguồn dự phòng khi được xếp vào nhóm 5 hoặc khi khách hàng tuyên bố phá sản (áp dụng cho khách hàng là pháp nhân) hoặc khách hàng chết hoặc mất tích (áp dụng cho khách hàng là thể nhân).

Bảng 2.25: Tình hình trích lập dự phòng (DP) rủi ro của NHTMCP NT Việt Nam

DVT: Tỷ đồng

Năm	Tổng dự phòng phải trích	Dự phòng cụ thể	Dự phòng chung	Lợi nhuận sau trích lập DP
2006	1.594	1.116	478	3.877
2007	2.931	2.198	733	3.149
2008	5.688	4.274	1.414	3.590
2009	4.188	3.141	1.047	5.004
2010	5.689	4.411	1.278	5.479

Nguồn: Báo cáo tài chính của NHTM CP Ngoại Thương Việt Nam từ 2006 - 2010

Đến thời điểm 31/12/2010, VCB đã trích đủ 100% dự phòng chung và dự phòng cụ thể theo kết quả phân loại nợ theo quy định hiện hành của NHNN. Số dư quỹ dự phòng rủi ro đến thời điểm 31/12/2010 theo báo cáo kiểm toán hợp nhất là 5.689 tỷ đồng trong đó dự phòng chung là 1.278 tỷ đồng, dự phòng cụ thể là 4.411 tỷ đồng. Cùng với việc mở rộng và phát triển kinh doanh, trong năm 2010, VCB không ngừng nâng cao khả năng quản trị rủi ro, từng bước hoàn thiện hệ thống quản lý, giám sát rủi ro tín dụng, thị trường và tác nghiệp.

*** VCB xử lý nợ xấu bằng các biện pháp sau:**

Một là: Thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho khách hàng: Giải pháp này được áp dụng cho các khoản nợ thuộc nhóm 3 và nhóm 4 theo quy định phân loại nợ tại quyết định 493 của thống đốc NHNN. Đối với các khoản nợ xấu của KH được NHTM đánh giá KH tại thời gặp khó khăn, khó có khả năng trả nợ đúng hạn theo hợp đồng tín dụng đã ký nhưng có khả năng tiếp tục duy trì và phát triển trong tương lai để thanh toán nợ thì NH.

Việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhằm giảm bớt áp lực trả nợ gốc, lãi cho KH

trong điều kiện hiện tại KH gặp khó khăn về tài chính, giúp KH tiếp tục duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới, vượt qua khó khăn để tạo nguồn trả nợ cho NH, đồng thời giảm áp lực nợ xấu cho NH ở hiện tại và tương lai. Cơ cấu lại thời hạn trả nợ bao gồm 2 loại: Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ và gia hạn nợ.

+ Điều chỉnh kỳ hạn nợ: là việc NH chấp thuận thay đổi kỳ hạn trả nợ gốc và hoặc lãi vay trong phạm vi thời hạn cho vay đã thoả thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng, mà kỳ hạn trả nợ cuối cùng không thay đổi.

+ Gia hạn nợ: là việc NH chấp thuận cho khách hàng kéo dài thêm một thời gian trả nợ gốc và hoặc lãi vay, vượt quá thời hạn cho vay đã thoả thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng được ký kết giữa hai bên

Hai là: Xử lý tài sản bảo đảm vốn vay và đòi nợ bên bảo lãnh. Đối với những khoản nợ xấu không thể cơ cấu lại nợ, KH không có khả năng phát triển, cố tình chây ỳ trong việc trả nợ. NHTM chủ động xử lý các tài sản đảm bảo nợ vay như: tự bán công khai trên thị trường, bán qua trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản; bán cho công ty mua bán nợ của Nhà nước. Đối với các khoản vay có sự bảo lãnh của bên thứ 3: NH yêu cầu bên bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho bên vay. Trường hợp bên bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay, NH chủ động xử lý tài sản bảo lãnh tương tự như các tài sản thế chấp, cầm cố của bên vay.

Ba là: Giảm miễn một phần nợ lãi vay phải trả cho khách hàng. Biện pháp này được áp dụng nhằm giảm bớt khó khăn về tài chính cho KH, tạo điều kiện cho khách hàng khôi phục, tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định cuộc sống hay ổn định thu nhập cho người lao động để khuyến khích KH trả nợ cho NH.

Bốn là bán các khoản nợ: Việc NHTM chuyển giao quyền chủ nợ đối với các khoản nợ hiện đang còn dư nợ, hoặc đang theo dõi ngoại bảng tại NH cho tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có nhu cầu mua nợ để thành chủ sở hữu mới của khoản nợ và nhận tiền thanh toán từ bên mua nợ. Biện pháp này NH sử dụng nhằm tận thu hồi tối đa nợ xấu, khắc phục và xử lý được nợ tồn đọng, làm trong sạch, lành mạnh bảng cân đối kế toán, đảm bảo NH hoạt động an toàn hiệu quả và phát triển bền vững. Để thực hiện biện pháp này cần sự phát triển hơn nữa của thị trường mua bán nợ. NHNN cũng cần có những quy định và hướng dẫn cụ thể hơn nữa, có biện pháp xử lý các vướng mắc đang phát sinh trong thực tiễn để các NHTM có hành lang pháp lý rõ ràng trong thực hiện.

Năm là: Sử dụng biện pháp pháp lý để xử lý. Biện pháp kiện khách hàng ra toàn để đòi nợ được NH lựa chọn khi các biện pháp trên không khả thi, khi không

còn sự lựa chọn nào khác. NH có thể nhờ toàn án can thiệp buộc khách hàng trả nợ, chuyển giao tài sản đảm bảo tiền vay, phát mại tài sản của khách hàng, nếu khách hàng là DN không trả được nợ và NH với tư cách là chủ nợ chính có thể làm đơn xin toà mở thủ tục tuyên bố phá sản DN theo Luật Phá sản. NH sử dụng biện pháp này thường không đem lại hiệu quả cao cho việc đòi nợ của NH.

Sáu là: NHTM sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để xử lý nợ không còn khả năng thu hồi. Theo thông lệ quốc tế, muốn xoá nợ kê phải có nguồn tiền nhất định như từ quỹ dự phòng rủi ro của NH hoặc từ ngân sách nhà nước. Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của TCTD không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Những trường hợp được xử lý từ quỹ dự phòng rủi ro là khi khách hàng vay vốn, bên được bảo lãnh vay vốn, bên được hưởng dịch vụ thanh toán là những tổ chức bị giải thể, phá sản hoặc cá nhân bị chết, mất tích hoặc không thực hiện được các nghĩa vụ nợ do bất khả kháng và những khoản nợ thuộc nhóm 5. Do tính chủ động cao nên biện pháp này thường được NH vận dụng tối đa nhằm xử lý nợ xấu nhanh chóng. Biện pháp này NH sử dụng nội lực của mình để khắc phục gánh nặng nợ xấu nên ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của NH. Việc sử dụng quá nhiều giải pháp này làm giảm thu nhập của NH trong khi vốn vay vẫn không thu hồi được.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NHTM CP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

2.3.1. Kết quả đạt được

Thứ nhất: Dư nợ tín dụng qua các năm đều tăng và các khoản vay có chất lượng đảm bảo, tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu không cao, qua đó góp phần tăng uy tín cũng như quy mô tín dụng của VCB.

Thứ hai: Vốn tín dụng của VCB luôn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ nhiều ngành trong nền kinh tế, góp phần nhất định trong việc phát triển của nhiều vùng, địa phương trên cả nước. Đồng thời, VCB cũng là NH cung ứng lượng vốn lớn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay trong nền kinh tế. Các khoản tín dụng cung cấp đã thực sự giúp các DN nâng dần quy mô hoạt động, từng bước trở thành những DN lớn hơn, góp phần chung vào sự phát triển kinh tế, xã hội của đất nước. Hiện nay, VCB đã và đang tiến hành công tác thẩm định phân loại khách hàng, thường xuyên tiếp xúc với các doanh nghiệp để nâng dần khối lượng đầu tư...

Thứ ba: VCB đã xây dựng chiến lược kinh doanh và định hướng đầu tư vào ngành và thành phần kinh tế hợp lý. VCB áp dụng chính sách lãi suất cho vay theo

mức độ rủi ro tùy theo từng dự án, phương án sản xuất kinh doanh; cơ cấu lại danh mục đầu tư, củng cố quan hệ khách hàng. Bên cạnh đó, tăng trưởng tín dụng cũng thường xuyên được kiểm soát, đảm bảo cân đối giữa cho vay với khả năng nguồn vốn nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản, tối đa hóa lợi nhuận. Hoạt động tín dụng của VCB được đánh giá là phát triển cân đối hài hòa trong cơ cấu danh mục theo kỳ hạn, khách hàng, theo ngành.

Thứ tư: VCB đã chú trọng vào công tác quản trị rủi ro. VCB đã xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ; Định kỳ thông qua hệ thống đánh giá xếp hạng tín dụng khách hàng giúp NH có thể cập nhật một cách nhanh chóng tình hình khách hàng, đánh giá được sự thay đổi đó đến hoạt động của doanh nghiệp. Qua đó đã giúp ngân hàng đưa ra những chính sách mà ngân hàng sẽ áp dụng đối với doanh nghiệp.

Thứ năm: VCB luôn đi đầu trong việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại, để hỗ trợ tích cực cho NH trong công tác quản trị điều hành, quản lý nghiệp vụ, phát triển các sản phẩm, gia tăng tiện ích nhằm đáp ứng yêu cầu của khách hàng; đồng thời giúp ngân hàng tăng cường kiểm soát, hạn chế rủi ro, giảm thiểu chi phí, rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ v.v.

Thứ sáu: VCB thực hiện tốt công tác đảm bảo chất lượng hoạt động tín dụng đã nâng cao năng lực cạnh tranh, uy tín và vị thế của VCB trên thị trường trong nước và thế giới. Quy mô hoạt động ngày càng mở rộng đáp ứng chiến lược phát triển của VCB trong tương lai.

2.3.2. Hạn chế trong hoạt động tín dụng tại VCB

Thứ nhất: Công tác huy động nguồn vốn trung dài hạn từ cá nhân và tổ chức kinh tế còn hạn chế chưa đáp ứng đủ nhu cầu vốn vay trung dài hạn của khách hàng để đầu tư hoạt động sản xuất kinh doanh. Hoạt động tín dụng của VCB chủ yếu dựa vào nguồn vốn huy động ngắn tài trợ cho vay trung dài hạn.

Thứ hai: Tăng trưởng tín dụng của VCB chưa phù hợp với khả năng huy động vốn qua các năm.

Thứ ba: Vốn tín dụng của VCB đầu tư vào lĩnh vực sản xuất – chế biến chưa khai thác hết so với tiềm năng của nền kinh tế, tập trung đầu tư vốn vào những lĩnh vực giao thông, xây dựng, bất động sản...

Thứ tư: Hoạt động tín dụng của VCB chưa đa dạng KH, tập trung chủ yếu là khách hàng là DNNN; dư nợ đối với DN ngoài quốc doanh chưa nhiều. Trong khi đó, số lượng các DN ngoài quốc doanh chiếm tỷ lệ chủ yếu trong nền kinh tế hiện nay. Bên cạnh đó, sản phẩm tín dụng cung cấp chủ yếu vẫn là hoạt động cho vay

truyền thống. Điều đó cho thấy sản phẩm tín dụng chưa thật sự phù hợp với tiềm năng của VCB. Điều này đã giảm khả năng cạnh tranh trong tương lai của VCB.

Thứ năm: Thu nhập hoạt động kinh doanh của VCB chủ yếu là từ hoạt động tín dụng. Điều đó cho thấy thu nhập hoạt động kinh doanh của NH tiềm ẩn nhiều rủi ro do phụ thuộc nhiều vào hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng.

Thứ sáu: Hệ số an toàn vốn (CAR) của VCB chưa cao so với yêu cầu hội nhập quốc tế. VCB cần đẩy mạnh hoạt động phi tín dụng và đảm bảo nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng để nâng cao hệ số an toàn vốn.

Thứ bảy: Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu vẫn còn cao, điều đó cho thấy hoạt động tín dụng tiềm ẩn nhiều rủi ro, CLTD chưa cao.

2.3.3. Nguyên nhân những hạn chế

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

- VCB chưa xây dựng kế hoạch hay chính sách huy động vốn phù hợp với tốc độ tăng trưởng tín dụng và phù hợp với tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế của đất nước và thế giới trong mỗi thời kỳ.

- Quy trình tín dụng chưa phù hợp thông lệ quốc tế. Mỗi bước của quy trình được phân công trách nhiệm rõ từng CBTD, từng bộ phận độc lập và có sự tham gia, phối hợp đồng bộ của nhiều bộ phận nghiệp vụ bảo đảm tính tuân thủ các nguyên tắc TD. Thực hiện tốt quản lý CLTD thì quy trình TD phải tách biệt rõ giữa các chức năng khởi tạo TD, phán quyết TD, quản lý rủi ro và tác nghiệp.

- Xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng của VCB đã đảm bảo theo thông lệ quốc tế. Tuy nhiên so với thông lệ quốc tế cần khắc phục một số nội dung sau:

- + Chưa xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng phù hợp với điều kiện hội nhập. VCB sử dụng một số chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng như: nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu, dự phòng rủi ro tín dụng, tỷ trọng dư nợ của từng ngành, tỷ trọng dư nợ theo thời gian.

- + Hệ thống đánh giá còn nhiều chỉ tiêu định tính phụ thuộc vào ý chí chủ quan của các cấp độ đánh giá (cán bộ tín dụng tại chi nhánh đánh giá từng khoản vay, cán bộ quản lý đánh giá danh mục khoản vay của chi nhánh, cán bộ quản lý tín dụng tại Hội Sở chính đánh giá cấp độ toàn danh mục..). Hiện nay, việc đánh giá đang được CBTD trực tiếp quan hệ khách hàng thực hiện. Hệ thống này hiện nay đang áp dụng cho tất cả các chi nhánh, chưa bao hàm các đặc điểm kinh tế xã hội của từng khu vực, ngành kinh tế.

- + Hệ thống xếp hạng tín dụng của VCB được áp dụng thống nhất tại các chi

nhánh của VCB, điều đó cho thấy các chỉ tiêu phi tài chính xây dựng chưa gắn với đặc điểm kinh tế của từng địa phương, từng lĩnh vực đầu tư; hay đối với khoản vay thực hiện ưu tiên phát triển trong từng lĩnh vực ngành nghề, khoản vay theo chương trình, dự án của Đảng và chính phủ trong từng giai đoạn phát triển kinh tế - xã hội.

+ Việc trích lập dự phòng rủi ro vẫn phải dựa trên giá trị tài sản đảm bảo.

+ Trong thời gian tới VCB có thể nâng cao chất lượng và hạn chế rủi ro tín dụng bằng cách kết hợp một số mô hình đo lường RRTD mới theo thông lệ quốc tế. Theo yêu cầu của Basel II, các NHTM cần xây dựng hệ thống ước tính tổn thất tín dụng dựa trên hệ thống cơ sở dữ liệu đánh giá nội bộ -IRB. Hiện tại VCB mới chỉ áp dụng một công cụ đo lường rủi ro tín dụng là hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.

- Chất lượng công tác thẩm định tín dụng chưa tốt. Việc xác định giá trị tài sản bảo đảm còn chưa chuyên nghiệp; ít trường hợp thuê thẩm định giá; việc kiểm tra, giám sát và đánh giá lại giá trị tài sản chưa được thực hiện thường xuyên. Công tác kiểm tra sau khi cho vay còn hạn chế: chưa thực hiện thường xuyên, vì vậy không nắm bắt kịp thời tình hình khách hàng, không phát hiện sớm được những rủi ro của khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

- Công tác thu thập thông tin còn nhiều bất cập, việc thu thập thông tin mất nhiều thời gian. Trong khi đó, để thẩm định một phương án, dự án thì cán bộ thường phải thu thập từ rất nhiều nguồn như thông tin về các lĩnh vực kinh tế, hoạt động của các ngành, về giá cả thị trường, về KH... Nhưng hiện nay CBTD chưa thực hiện được mà khi tiến hành thẩm định thì CBTD chủ yếu dựa vào các báo cáo tài chính của KH, các phương án đề ra, dẫn đến việc ra quyết định có thể không được chính xác. Chưa khai thác đầy đủ các nguồn thông tin, nhất là các thông tin từ bên ngoài dẫn đến việc phân tích đánh giá KH (tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh, đầu ra của sản phẩm, khả năng cân đối vốn...) chưa thật sự sát với thực tế.

- Đội ngũ cán bộ TD còn ít, trẻ, còn thiếu kinh nghiệm cũng là một khó khăn trong vấn đề mở rộng TD. Chất lượng CBTD còn nhiều bất cập, chưa đáp ứng yêu cầu thực tế, chất lượng thẩm định chưa đạt yêu cầu, không đối chiếu phân tích với các nguồn thông tin khác vào bản thẩm định khá phổ biến; kiểm tra các mặt tài chính thiếu chính xác; kiểm tra sử dụng vốn vay ít không đảm bảo chất lượng...

- Tận dụng lợi thế và quan hệ ngay từ bước đầu thành lập với các khách hàng truyền thống. Vì vậy, VCB luôn quan tâm vào hoạt động tín dụng cung cấp cho các doanh nghiệp lớn này, thường tạo điều kiện thuận lợi hơn các DN khác, còn khá thận trọng với khách hàng vay vốn mới, đặc biệt là các DN ngoài quốc doanh.

- Chất lượng tín dụng của VCB còn chi phối bởi áp lực chỉ tiêu kinh doanh do hội sở giao cho các chi nhánh, phòng giao dịch và áp lực từ các đối thủ cạnh tranh (lãi suất, hạn mức, hình thức bảo đảm..)

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

- Trước hết, ta xem xét các nguyên nhân từ phía khách hàng. Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng họ lại chưa hội tụ đủ các điều kiện vay vốn. Đây là nguyên nhân làm VCB không thể tiến hành cho vay như:

+ Không có phương án, dự án kinh doanh khả thi: khi tiến hành vay vốn ngân hàng các khách hàng phải có phương án, dự án khả thi được xây dựng trên cơ sở khoa học, thông tin đầy đủ, phân tích đánh giá một cách chính xác.

+ Không có đủ vốn tự có tham gia phương án, dự án: theo quy định của NHNT VN thì nếu là dự án đầu tư mới thì vốn tự có của doanh nghiệp tham gia dự án là 30% tổng vốn đầu tư. Đây là khó khăn đối với phần lớn các doanh nghiệp vì phần lớn các doanh nghiệp ở Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa.

+ Không đủ tài sản thế chấp hợp pháp: Đối với các DN ngoài quốc doanh hay các DN có quy mô vốn nhỏ muốn đi vay vốn thì cần phải có tài sản để đảm bảo vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi phương án, dự án sản xuất kinh doanh gặp khó khăn ngoài dự kiến, hoạt động không có hiệu quả. Trong khi đó, các doanh nghiệp này thường có nguồn vốn tự có thấp, phần lớn là nguồn đi vay, tài sản bảo đảm không nhiều.

+ Việc thực hiện chế độ kế toán thống kê của DN chưa được nghiêm túc, nhiều doanh nghiệp có tư tưởng đối phó với NH bằng cách làm báo cáo sai sự thật. Ngoài ra, do chưa có quy định về kiểm toán bắt buộc cho các DN quy mô nhỏ và vừa nên các báo cáo của các doanh nghiệp này thường không đúng theo chế độ hiện hành, gây khó khăn lớn cho cán bộ làm công tác thẩm định.

+ Một số khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không nỗ lực sử dụng vốn vay có hiệu quả; KH thiếu thiện chí cung cấp thông tin định kỳ cần thiết theo yêu cầu, cố ý hạch toán, báo cáo sai sự thật, giấu tình hình thua lỗ, lừa dối ngân hàng. Khách hàng thiếu thiện chí trong việc trả nợ gốc và lãi khi đến hạn.

Ngoài ra, VCB còn gặp một số khó khăn do các yếu tố khách quan từ môi trường kinh tế, pháp luật gây ra như:

- Bên cạnh đó những ảnh hưởng của môi trường kinh tế vĩ mô tác động đến hoạt động tín dụng của VCB bao gồm: biến động tỷ giá hối đoái thay đổi theo hướng bất lợi cho DN; sự bất ổn của giá dầu trên thế giới làm cho nền kinh tế trong nước ảnh hưởng; tỷ lệ lạm phát trong nước tăng cao; lãi suất cho vay tăng cao làm DN giảm tính thanh

khoản. Môi trường kinh tế ổn định sẽ là đòn bẩy cho hoạt động NH. Hiện nay, nền kinh tế nước ta có nhiều biến động và bất ổn, nhiều chính sách, cơ chế quản lý của Chính Phủ còn đang dần tiếp tục hoàn thiện. Bên cạnh đó, diễn biến phức tạp của thị trường vốn, tác động mạnh của cuộc khủng hoảng kinh tế, suy thoái toàn cầu và sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn và hoạt động cho vay của các NHTM nói chung và VCB nói riêng.

- Hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng tuy đã cải thiện nhưng vẫn còn chưa thực sự khoa học và đồng bộ, chưa phù hợp với môi trường cạnh tranh của cơ chế thị trường. Thủ tục và điều kiện cho vay nhiều khi quá rườm rà, phức tạp khiến cho ngân hàng phải từ chối nhiều khoản cho vay.

- Các DNNN thông thường được hưởng ưu tiên của NH về nhiều mặt, do đó tạo ra lợi thế cạnh tranh lớn so với các DN ngoài quốc doanh. Điều này, dễ đẩy các DN ngoài quốc doanh đến những khó khăn về vốn. Các DN Nhà nước thì thường được ưu đãi hơn về lãi suất NH, về thuế, đất đai...

2.3.4. Đánh giá xu hướng biến động chất lượng tín dụng của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam [25]

2.3.4.1. Những yếu kém của nền kinh tế ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của VCB

Sự kiện chính thức trở thành thành viên WTO đã thúc đẩy quá trình cải cách nền kinh tế, tiến tới một hệ thống luật pháp kinh tế - tài chính định hướng thị trường, phù hợp với thông lệ quốc tế. Hiện nay, nền kinh tế đang trong giai đoạn chuyển đổi tính ổn định thấp, dẫn đến cam kết tài chính – tiền tệ dài hạn hạn chế. Tính hiệu quả của nền kinh tế thấp, quy mô vốn của đa số DN còn nhỏ, năm 2010 số DN có quy mô vốn dưới 5 tỷ VND vẫn chiếm tới gần 60%. Tình trạng sản xuất nhỏ lẻ, manh mún, công nghệ kỹ thuật lạc hậu, năng lực tài chính hạn chế... vẫn là phổ biến ở nhiều DN nhỏ và vừa. Do đặc thù nền kinh tế chủ yếu vẫn dừng lại ở khâu gia công, tái chế, nhập khẩu đầu vào lớn, nên thâm hụt thương mại tăng nhanh, cùng với việc thực hiện cam kết cắt giảm thuế quan, ảnh hưởng đến hoạt động TD của NHTM nói chung và VCB nói riêng phải đối mặt với RRTD. Bên cạnh đó, trong điều kiện tiền VND chưa có khả năng chuyển đổi tâm lý chuộng USD còn lớn, dẫn đến tâm lý nắm giữ, sử dụng USD, đã tác động trực tiếp tới việc huy động cho vay của hệ thống NHTM.

Kinh tế thế giới và Việt Nam được dự báo còn nhiều khó khăn khiến người dân thắt chặt chi tiêu, cầu tiêu dùng giảm gián tiếp ảnh hưởng đến nhu cầu sử dụng

dịch vụ ngân hàng. Bên cạnh đó, cầu tiêu dùng giảm cũng khiến doanh nghiệp tiếp tục phải thu hẹp sản xuất hoặc hoạt động cầm chừng. Như vậy, cầu tín dụng sản xuất và cầu tín dụng tiêu dùng năm tới dự kiến bị thu hẹp, tín dụng phát sinh mới khá hạn chế trong khi ngân hàng đang triệt để thu hồi nợ xấu, lợi nhuận từ mảng tín dụng của ngân hàng dự kiến sẽ không tăng trưởng mạnh.

2.3.4.2. Những khó khăn của hệ thống NHTM Việt Nam ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của VCB

Thứ nhất: Yếu kém từ nội tại khu vực tài chính - ngân hàng gia tăng RRTD cho toàn hệ thống NHTM. Do yêu cầu hội nhập việc đẩy mạnh tự do hoá trong khuôn khổ pháp lý chưa đồng bộ nhất quán. Hiện nay, hệ thống NHTM ở các trình độ, quy mô rất khác nhau; minh bạch tài chính hạn chế; thiếu các tổ chức đánh giá, xếp hạng tín nhiệm. Bên cạnh đó hệ thống kiểm tra, giám sát chưa phát triển kịp, các công cụ phòng ngừa rủi ro chưa sử dụng phổ biến, nên việc cạnh tranh không lành mạnh luôn diễn ra, đã làm cho hệ thống NH chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và chất lượng tín dụng của VCB.

Thứ hai: Sự mất cân đối giữa thị trường vốn với thị trường tiền tệ - tín dụng làm gia tăng nguy cơ rủi ro cho hoạt động TD của NHTM nói chung và VCB nói riêng. Cho đến nay hệ thống NHTM vẫn đóng vai trò chi phối trên thị trường vốn. Thị trường cổ phiếu còn hạn chế, mức độ vốn hoá trên thị trường cổ phiếu ở Việt Nam năm 2008 là 10.58%/GDP, giảm từ 18,1% so với năm 2007. Năm 2009, 2010 giá trị vốn hoá có tăng lên 37%/GDP và 39%/GDP, TD cho nền kinh tế không giảm mà còn tăng lên 120%/GDP. Thêm vào đó tính ổn định cả về quy mô và về chỉ số giá của các thị trường này chưa đảm bảo. Thị trường trái phiếu chủ yếu là trái phiếu chính phủ, trái phiếu DN vẫn chưa phát triển. Dịch vụ tài chính vẫn thiên về các sản phẩm truyền thống, 80 -90% thu nhập của hệ thống NH vẫn từ dịch vụ tín dụng.

Bên cạnh đó, trong những năm lại đây khi kinh tế thế giới và trong nước có những biến động và sự tụt dốc của thị trường chứng khoán, diễn biến phức tạp của thị trường bất động sản, đã ảnh hưởng không nhỏ đến CLTD. Cho vay vốn với lãi suất cao, thì rủi ro sẽ càng lớn. Cụ thể: tỷ lệ nợ xấu của các NHTM vào cuối năm 2010 là 2,5%/ tổng dư nợ, đến 31/5/2011, nợ xấu của cả hệ thống đã là 3,2%... Nhiều NH đã thừa nhận nợ xấu tăng thêm 1% đến 2% so với năm 2010 và nguy cơ nợ xấu lại tiếp tục gia tăng, khi DN vay vốn với lãi suất cao nhưng không dễ dàng trả nợ ngân hàng gốc và lãi khi đến hạn.

Thứ ba: Trong thời gian qua, lạm phát luôn ở mức cao biến động với biên độ

lớn và thường xuyên. Vì vậy, rủi ro lãi suất có nguy cơ ảnh hưởng đến CLTD của VCB. Đối phó tình trạng trên các NHTM đã chuyển qua áp dụng chế độ lãi suất thả nổi, khách hàng sẽ đối mặt với rủi ro lãi suất, dẫn đến tác động tiêu cực tới khả năng thực hiện cam kết dịch vụ NH của KH, tới chất lượng và hiệu quả hoạt động của NH nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Do áp lực lạm phát, cùng với sự biến động mạnh của giá vàng, USD trong khi lãi suất vay VND cao so với khả năng sinh lời của khu vực sản xuất vật chất, lãi suất tín dụng USD lại thấp, dẫn đến thị trường ngoại hối bị đẩy lên, hệ thống NHTM đứng trước các rủi ro tỷ giá khi tỷ giá USD/VND lại chịu áp lực rất lớn từ thậm hực căng cân vãng lai, từ nhập siêu, từ lạm phát cao và dòng vốn vào không ổn định.

Thứ tư: Hiện nay, nguồn vốn huy động ngắn hạn chiếm tới 70 – 80% tổng nguồn vốn huy động, thậm chí đối với một số NHTM, tỷ trọng này lên tới 90%, trong khi đó cho vay trung dài hạn thường chiếm khoảng 30% - 40% tổng dự nợ, thì vấn đề rủi ro thanh khoản rất dễ nảy sinh. Rủi ro thanh khoản luôn thường trực với các NHTM gia tăng nguy cơ làm giảm CLTD của VCB. Bên cạnh đó, những năm gần đây do lạm phát cao, chính phủ theo đuổi chính sách tiền tệ thắt chặt, hạ thấp chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng dưới mức 20%. Điều này gây áp lực rất lớn đến thanh khoản của nền kinh tế và của VCB.

Thứ năm: Nợ xấu và xử lý nợ xấu sẽ tiếp tục là vấn đề nóng, khi tỷ lệ nợ xấu thực tế được cho là lớn hơn nhiều so với mức trên 3% tổng dư nợ mà NHNN công bố cuối tháng 8/2011. Bên cạnh đó, từ ngày 1/4/2012, NHNN sẽ chính thức công bố điều kiện 5/12 chỉ tiêu an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng gồm CAR, ROA, ROE, tỷ lệ nợ xấu và tỷ lệ dự nợ trong từng lĩnh vực. Hiện tại, ngoài các khoản trích lập dự phòng có sẵn tại các NH, vấn đề xử lý nợ xấu vẫn chưa có lời giải cụ thể và sẽ là nhân tố ảnh hưởng quan trọng đến quá trình tái cơ cấu hệ thống NH hiện nay và tương lai của các NH. Chính điều này làm gia tăng nguy cơ rủi ro tín dụng cao, chất lượng tín dụng giảm ảnh hưởng đến toàn hệ thống NHTM Việt Nam.

Thứ sáu: Áp lực tái cơ cấu. Nhiều bất cập của hệ thống NH được bộc lộ trong thời gian qua, thanh khoản yếu kém cùng với tình hình nợ xấu cao có nguy cơ gây rủi ro đến an toàn hệ thống khiến việc tái cơ cấu, cải tổ toàn bộ hệ thống tài chính, trong đó quan trọng nhất là hệ thống NH đã trở thành vấn đề cấp bách và khó có thể trì hoãn lâu hơn nữa. Áp lực sáp nhập NH dự kiến lên đến đỉnh điểm vào cuối năm đầu năm 2012 khi nhiều NH gặp khó khăn trầm trọng về thanh khoản đang rất cần tiền để trả nợ. NHNN cũng đã có sẵn hành lang pháp lý dành

cho các hoạt động phá sản, sáp nhập NH thông qua việc ban hành Thông tư 34/2011/TT-NHNN về trình tự, thủ tục thu hồi giấy phép và thanh lý tài sản của tổ chức tín dụng. Sự yếu kém trong nội tại NH dẫn đến áp lực phải tái cơ cấu đang đặt ra thách thức cho các tổ chức này trước 2 lựa chọn hoặc phải tìm đối tác sáp nhập để nâng cao năng lực tài chính hoặc chấp nhận giải thể. Vì vậy, hoạt động TD của VCB và các NHTM có xu hướng tăng trưởng thấp và chịu sự kiểm tra giám sát của NHNN.

Thứ bảy: Áp lực phải nâng cao năng lực tài chính: Chủ trương nâng cao năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động của hệ thống NH Việt Nam đã được Nghị định 141/2006/NĐ-CP khi Chính phủ đặt ra lộ trình tăng vốn pháp định của các NH lên mức 3.000 tỷ đồng vào năm 2010. Bên cạnh đó, lộ trình tăng vốn pháp định lên mức 5.000 tỷ đồng vào năm 2012 và mức 10.000 tỷ đồng vào năm 2015 cũng trong quá trình xem xét áp dụng. NHNN cũng liên tục đưa ra những quy định buộc các NH phải nâng cao tiêu chuẩn an toàn hoạt động và khả năng thanh khoản, về trích lập dự phòng chung và dự phòng cụ thể, các tiêu chuẩn về CAR, tỷ lệ cấp tín dụng,... Quá trình thực hiện những quy định trên đã bộc lộ nhiều yếu kém của hệ thống NH Việt Nam khi không phải tất cả các NH đều đáp ứng được yêu cầu của NHNN. Chính các quy định trên buộc các NHTM phải đảm bảo hoạt động TD an toàn, sinh lời hạn chế rủi ro.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trải qua nhiều năm hoạt động kinh doanh, VCB vẫn luôn khẳng định được vị trí của mình, trở thành một trong những ngân hàng hàng đầu trong hệ thống NHTM trên phạm vi toàn quốc và có uy tín nhất định trên thị trường thế giới. Trong chương 2 của luận án, Tác giả tập trung phân tích thực trạng CLTD của VCB từ năm 2006 – 2010. Tác giả đã sử dụng hệ thống các nhóm chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng. Đồng thời phân tích hệ thống chính sách, công cụ đảm bảo chất lượng tín dụng đang được áp dụng tại VCB trong thời gian qua. Qua đó đánh giá những kết quả đạt được và hạn chế, nguyên nhân của những hạn chế. Kết quả nghiên cứu này tạo tiền đề đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao CLTD của VCB trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3

ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG XU THẾ HỘI NHẬP

3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

3.1.1 Chiến lược và định hướng phát triển của ngành ngân hàng và hệ thống NHTM Việt Nam đến năm 2020 [33][34]

3.1.1.1. Chiến lược và định hướng phát triển của ngành ngân hàng

Chiến lược phát triển Ngân hàng Việt Nam 2011- 2020: Rút ngắn khoảng cách với các nước hàng đầu trong khu vực, đóng góp cho sự phát triển của đất nước và thực hiện thắng lợi mục tiêu kinh tế 2011-2020 được đại hội Đảng lần thứ 11 thông qua. Theo đó, tầm nhìn đến năm 2020 là xây dựng: “Một hệ thống các TCTD vững mạnh, năng động và một cơ sở hạ tầng tài chính hỗ trợ đủ năng lực đáp ứng các nhu cầu về tài chính và dịch vụ ngân hàng ngày càng gia tăng của nền kinh tế, hội nhập sâu hơn với khu vực và quốc tế, tiến lên ngang tầm với các quốc gia dẫn đầu nhóm nước có thu nhập trung bình trong khu vực ASEAN”. Các chiến lược cốt lõi được đề xuất giai đoạn 2011-2020 được phân thành 4 nội dung chính:

- Tăng cường cạnh tranh, ổn định, và đa dạng hóa các định chế ngân hàng;
- Cải thiện tính hiệu quả hệ thống của khu vực ngân hàng thông qua việc củng cố cơ chế thị trường;
- Xây dựng một cơ chế giám sát thận trọng, hiệu quả, tập trung và kiểm soát rủi ro hệ thống;
- Tăng cường mức độ tiếp cận với những sản phẩm và dịch vụ ngân hàng tới tất cả khách hàng tiềm năng một cách hiệu quả.

** Quan điểm phát triển*

- Phát triển ổn định và bền vững hệ thống NH là yêu cầu xuyên suốt chiến lược và quá trình thực hiện chiến lược NH, nhằm đảm bảo sự ổn định kinh tế vĩ mô và phát triển kinh tế xã hội.

- Chiến lược phát triển NH được xây dựng và thực thi không tách rời chiến lược và phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, với sự phát triển tổng thể hệ tài chính, thị trường tài chính và tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

- Phát huy tối đa nguồn lực con người, lấy con người làm trung tâm cho động lực phát triển hệ thống NH ổn định và bền vững, tạo ra những đột phá mới trong sự phát triển của hệ thống.

*** Mục tiêu chiến lược và khâu đột phá**

- **Mục tiêu tổng quát:** Tiếp tục cải cách toàn diện hệ thống NH theo hướng phát triển ổn định, bền vững, ngang tầm với các NH trên thế giới và khu vực về qui mô, năng lực tài chính, quản trị, dịch vụ và công nghệ ngân hàng; mô hình phát triển ngân hàng phù hợp với cơ cấu phát triển kinh tế, yêu cầu hội nhập quốc tế đáp ứng đầy đủ nhất nhu cầu và tiện ích xã hội trong lĩnh vực tiền tệ ngân hàng, phục vụ yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển kinh tế bền vững; tạo tiền đề để phát triển cao hơn cho trong thời kỳ chiến lược sau.

- Mục tiêu chủ yếu:

+ Phát triển thị trường tài chính nói chung, thị trường tiền tệ nói riêng theo hướng thiết lập một cơ chế vận hành thị trường có hiệu quả, đảm bảo tính ổn định bền vững, thông suốt và phát huy tốt nhất vai trò của các thành viên thị trường.

+ Nâng cao năng lực tài chính, năng lực cạnh tranh và tạo dựng thương hiệu với những giá trị cốt lõi hệ thống NH Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế.

- Các đột phá chiến lược

+ Đột phá trong việc xây dựng các điều kiện cần thiết để đến năm 2020 thực thi chính sách tiền tệ theo khuôn khổ chính sách tiền tệ lạm phát mục tiêu.

+ Đột phá về hoàn thiện cơ chế thanh tra, giám sát thị trường tài chính đảm bảo giám sát chặt chẽ, bao trùm, cảnh báo sớm các rủi ro có thể nảy sinh làm mất an toàn và bất ổn của các định chế tài chính.

+ Đột phá về xây dựng hệ thống kết cấu cơ sở hạ tầng về công nghệ thông tin, công nghệ NH hiện đại, theo chuẩn mực quốc tế nhằm đảm bảo để NHTU thực hiện có hiệu quả việc hoạch định và thực thi CSTT, các hoạt động quản lý - điều hành, hoạt động thanh tra, giám sát toàn bộ các hoạt động NH của nền kinh tế và các hoạt động chức năng khác của NHTW, đáp ứng kịp thời các tiện ích xã hội về các dịch vụ NH, tăng vòng quay dòng vốn, hỗ trợ tích cực cho công tác quản trị các TCTD.

+ Đột phá về phát triển nguồn nhân lực cao cho hệ thống ngân hàng, tập trung vào đổi mới căn bản phương thức tuyển dụng mới, đào tạo và đào tạo lại các cán bộ hiện có, chính sách đãi ngộ hợp lý.

+ Hoạt động quản lý, điều hành hoạt động ngân hàng phải được tổ chức trên nền của sự đổi mới tư duy kinh tế và tuân thủ một cách linh hoạt những quy luật

phát triển khách quan có sự điều tiết của Nhà nước cho hoạt động của toàn ngành ngân hàng theo định hướng thị trường XHCN.

Đối với Ngân hàng Nhà nước: Đối với NHNN, mục tiêu chiến lược nêu trên cần phải xây dựng NHNN có đủ vị thế pháp lý và năng lực để thực hiện các chức năng, nhiệm vụ của một NHTU hoạt động theo nguyên tắc kinh tế thị trường định hướng XHCN trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng và toàn diện, trên các lĩnh vực: (i) Hoạch định và thực thi CSTT một cách chủ động, linh hoạt, gắn với các yếu tố thị trường có sự quản lý của nhà nước; (ii) Thực hiện vai trò thanh tra giám sát một cách hiệu quả theo các chuẩn mực và thông lệ quốc tế nhằm bảo đảm an toàn hoạt động của hệ thống các TCTD; (iii) Đảm nhận vai trò là trung tâm thanh toán của nền kinh tế và là nơi xử lý quyết toán tập trung cho các hệ thống thanh toán trong nước.

Đối với các Tổ chức tín dụng: Phát triển toàn diện theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng; Hoạt động lành mạnh, đáp ứng các chuẩn mực quốc tế về hoạt động NH và có khả năng cạnh tranh cao; Bảo đảm các TCTD hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường; Bảo đảm tính minh bạch, quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh. Đối với khu vực các TCTD, trong 10 năm tới, mục tiêu đặt ra là phát triển khu vực tài chính đồng bộ bao gồm các NH, các tổ chức tài chính phi NH, các tập đoàn tài chính có năng lực tài chính mạnh, có trình độ quản lý và trình độ công nghệ tiên tiến, có khả năng thực hiện các giao dịch tài chính thông suốt, an toàn, hiệu quả, ổn định. Khu vực tài chính này có khả năng: (i) động viên tối đa các nguồn vốn nhàn rỗi trong nước, thu hút các nguồn vốn nước ngoài và sử dụng được các nguồn vốn huy động được có hiệu quả; (ii) Cung ứng đầy đủ, kịp thời, thuận tiện các sản phẩm, dịch vụ tài chính cho nền kinh tế; (iii) Tham gia ngày càng sâu rộng vào quá trình phân công lao động quốc tế trong lĩnh vực tài chính với khả năng cạnh tranh ngày càng cao, tạo thương hiệu mạnh trên thị trường quốc tế; (iv) Có khả năng trụ vững trước những cú sốc kinh tế, tài chính trong và ngoài nước; hướng tới trở thành một trung tâm tài chính của khu vực.

3.1.1.2. Chiến lược và định hướng cho NHTMVN trong tiến trình hội nhập [34]

- Xây dựng một hệ thống NH có uy tín, có khả năng cạnh tranh, hoạt động có hiệu quả, an toàn, có khả năng huy động tốt hơn các nguồn vốn trong xã hội và mở rộng đầu tư đáp ứng nhu cầu sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hoá đất nước.

- Xây dựng các qui chế quản lý và hoạt động phù hợp với chuẩn mực quốc tế như quản lý rủi ro, nguồn vốn, kiểm tra kiểm toán nội bộ, xây dựng quy trình TD

hiện đại và số tay TD, xây dựng và hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá mức độ chỉ số an toàn và hiệu quả kinh doanh NH phù hợp với chuẩn mực quốc tế và thực tiễn Việt Nam.

- NHTM trong nước mở rộng hoạt động xuyên quốc gia và nếu đủ mạnh có thể từng bước thành lập một số tập đoàn tài chính; đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Tăng quy mô về vốn cho các NH thông qua tích tụ và tập trung vốn theo hướng: (1) Tiến hành cổ phần hoá các NHTM nhằm tận dụng các nguồn lực tài chính trong dân chúng trong nước và nước ngoài. Trên cơ sở đó thay đổi mô hình quản lý từ đó tạo sắc thái mới trong hoạt động kinh doanh. (2) Đẩy mạnh liên doanh liên kết trong hệ thống NH để tận dụng vốn và kỹ thuật cũng như trình độ quản lý từ các nước tiên tiến trong khu vực và thế giới.

- Nâng cao công tác quản lý RRTD của NHTM thời kỳ hội nhập, theo hướng:

+ NHTM minh bạch hóa hệ thống tài chính theo chuẩn mực quốc tế, từ đó tăng năng lực tự giám sát và quản lý rủi ro nội bộ.

+ NHTM xây dựng và hoàn thiện chiến lược, chính sách quản trị rủi ro phù hợp. Nâng cao chất lượng các công cụ lượng hoá rủi ro và tiếp tục áp dụng các công cụ đo lường mới, giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng lượng hoá mức độ rủi ro, phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro, nhận biết chính xác các nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro để có giải pháp kịp thời và hữu hiệu.

+ NHTM phải hoàn thiện quy trình cho vay, quy chế hoá mọi hoạt động trong ngân hàng, đảm bảo được các nguyên tắc hạn chế rủi ro ở mọi khâu trong NH. Thường xuyên xem xét lại quy trình theo định kì, đảm bảo mọi công việc được xử lý một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời và đúng thẩm quyền. Tuân thủ quy định về các tỉ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các TCTD, quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động NH của các TCTD, tăng cường các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động NH.

- Hiện đại hoá công nghệ NH, nhất là hệ thống thông tin quản lý cho toàn hệ thống NH phục vụ công tác điều hành hoạt động kinh doanh, kiểm soát hoạt động NH, quản lý vốn tài sản, quản lý rủi ro, quản lý công nợ và công tác kế toán, hệ thống thanh toán liên NH, hệ thống giao dịch điện tử và giám sát từ xa, vv.. nhằm nâng cao chất lượng phục vụ cho KH. Xây dựng một nền tảng công nghệ hiện đại, đảm bảo các yêu cầu về quản lý nội bộ của NH, yêu cầu phát triển của các giao dịch kinh doanh ngày càng đa dạng, có khả năng kết nối với các NH khác. Phát triển các

dịch vụ NH hiện đại trên cơ sở đảm bảo phòng chống được rủi ro, bảo mật và hoạt động an toàn.

- Đào tạo, nâng cao trình độ nhận thức và kỹ năng nghiệp vụ NH là yêu cầu thường xuyên. Đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực với những tiêu chí như năng lực, trình độ, khả năng hội nhập, hiệu quả công tác và phẩm chất đạo đức tốt. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, đào tạo và đào tạo lại cán bộ thực hiện tốt nghiệp vụ NH hiện đại, tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ làm công tác hội nhập quốc tế, nhất là những cán bộ trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng quốc tế, cán bộ thanh tra giám sát và cán bộ chuyên trách làm công tác pháp luật quốc tế, cán bộ sử dụng công nghệ mới.

- Thực hiện minh bạch và công khai hoá thông tin. Đây là tiền đề cơ bản để nâng cao chất lượng quản lý rủi ro. Việc minh bạch và công khai thông tin không chỉ được thực hiện giữa các NHTM với NHNN, trong nội bộ NHTM mà còn giữa NHTM với các nhà đầu tư, với công luận.

- Từng bước xây dựng và định vị thương hiệu của NH, chú trọng phát triển những sản phẩm, dịch vụ mới, tăng thu phí dịch vụ, giảm dần tỷ lệ thu từ các sản phẩm dịch vụ TD truyền thống. Đẩy mạnh phát triển các dịch vụ NH, thực hiện các dịch vụ NH điện tử nhằm phục vụ cho KH 24/24, từ đó giảm được việc phát triển các chi nhánh tốn kém trong việc xây dựng trụ sở và lãng phí trong sử dụng lao động.

3.1.1.3. Viễn cảnh khu vực ngân hàng đến 2020[34]

Viễn cảnh của khu vực NH trong tương lai có thể dự kiến sẽ đạt được với những đặc trưng sau:

- Tăng tính đa dạng của khu vực NH đáp ứng được những yêu cầu ngày càng đa dạng trong cấu trúc kinh tế.

- Môi trường cạnh tranh trong khu vực NH ngày càng tăng có khả năng đưa các định chế tài chính chiếm lĩnh những mảng thị trường riêng biệt.

- Trong cấu trúc của khu vực NH sẽ hình thành các định chế tài chính có quy mô lớn có thể hoạt động xuyên quốc gia, bên cạnh đó, là các định chế tài chính có quy mô vừa chủ yếu đáp ứng nhu cầu dịch vụ tài chính trong nước và phát triển các tổ chức tài chính vi mô nhằm góp phần tích cực cho công cuộc xóa đói giảm nghèo của quốc gia đến năm 2020.

- Ngân hàng Nhà nước thực sự là người cầm lái trên thị trường tiền tệ, chủ động các quyết sách của mình, tạo dựng môi trường pháp lý thuận lợi cho các tổ chức tín dụng phát triển.

- Hệ thống thanh tra, giám sát NH được hoàn thiện theo hướng hợp nhất, mở rộng hợp tác và liên kết với các cơ quan thanh tra giám sát các bộ phận của thị trường tài chính trong nền kinh tế, trong khu vực và quốc tế. Các quy định thanh tra, giám sát thận trọng cần tuân thủ, các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế phù hợp với điều kiện phát triển của hệ thống; thanh tra giám sát trên cơ sở dự báo và định lượng rủi ro.

- Cấu trúc hạ tầng tài chính của hệ thống NH gồm các yếu tố then chốt là: hệ thống công nghệ thông tin, hệ thống thanh toán; thị trường tiền tệ liên NH; các nguyên tắc và tiêu chuẩn tạo điều kiện cho hoạt động của các trung gian tài chính trên thị trường tiền tệ sẽ được hoàn chỉnh và vận hành hiệu quả tạo điều kiện cho sự tiếp cận thuận lợi hiệu quả nguồn tài chính, cải thiện tính minh bạch và năng lực điều hành, cũng như đảm bảo cho sự ổn định khu vực tài chính. Với một cơ sở hạ tầng tài chính vững mạnh sẽ là nền tảng đảm bảo sự ổn định của cả hệ thống NH, cùng với sự vững mạnh của các định chế tài chính chủ đạo trong nước sẽ hình thành nên xương sống của hệ thống tài chính.

3.1.2 Chiến lược và định hướng phát triển của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam

Trên cơ sở phân tích môi trường hoạt động kinh doanh, bám sát định hướng điều hành nền kinh tế của Chính phủ và điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước, quán triệt phương châm “**Tăng tốc - An toàn - Hiệu quả - Chất lượng**” và với quan điểm chỉ đạo điều hành “Linh hoạt, quyết liệt”, Vietcombank đã xác định kế hoạch kinh doanh cụ thể như sau:

*** Một số chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu:**

- Tổng tài sản (tỷ đồng) tăng trưởng 15% mỗi năm
- Dự nợ cho vay khách hàng (tỷ đồng) tăng trưởng 20% mỗi năm
- Huy động vốn từ nền kinh tế (tỷ đồng) tăng trưởng 20% mỗi năm
- Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng) tăng trưởng 3%-5% mỗi năm
- Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ dưới 2,8%
- Cổ tức (%/mệnh giá):12%
- Số chi nhánh và phòng giao dịch tăng thêm 6 chi nhánh và 70 phòng giao dịch.

*** Một số định hướng trong hoạt động kinh doanh của VCB:**

(1) Tăng cường huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu và xuyên suốt trong hoạt động kinh doanh.

- Tiếp tục tăng cường tìm kiếm và xây dựng kế hoạch tiếp cận các khách hàng có tiềm năng về số dư tiền gửi.

- Vận dụng linh hoạt chính sách lãi suất thoả thuận, tỷ giá thoả thuận để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới.

- Sử dụng linh hoạt chính sách ưu đãi phí, đặc biệt là chính sách ưu đãi phí kèm điều kiện về số dư tiền gửi đối với khách hàng tổ chức làm công cụ hữu hiệu trong công tác thu hút khách hàng tiền gửi mới

- Tiếp tục tăng cường tính chủ động trong việc đa dạng hoá sản phẩm huy động vốn.

- Tăng cường công tác xây dựng hình ảnh VCB

- Nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ nhằm mang lại sự hài lòng cho tất cả khách hàng, đặc biệt trong điều kiện tính cạnh tranh trong công tác huy động vốn ngày càng gay gắt hơn.

(2) Kiểm soát tăng trưởng tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn.

(3) Nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ, gia tăng nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ - ngoài lãi.

(4) Củng cố và phát triển cơ sở khách hàng và đa dạng sản phẩm: Tăng cường lực lượng bán hàng tại các chi nhánh/ PGD; Tiếp tục nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng; Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ theo nhu cầu, thị hiếu của khách hàng, đặc thù của vùng miền. Triển khai đồng bộ nhiều sản phẩm ngân hàng điện tử nhằm gia tăng lượng khách hàng và nguồn thu từ dịch vụ.

- Triển khai công tác KH: Thăm dò ý kiến KH để đánh giá chất lượng sản phẩm, dịch vụ NH cung cấp cho KH và có cơ sở điều chỉnh hoạt động NH, các công cụ lãi suất tỷ giá, biểu phí cho phù hợp với tình hình chung và đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu của KH. Tăng cường tiếp cận trực tiếp với KH để tìm hiểu nguyện vọng, nhu cầu mà KH cần. Từng bước hoàn thiện chính sách KH của VCB.

- Mở rộng thị trường hoạt động, tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với KH truyền thống, đồng thời mở rộng đối tượng KH mới theo hướng an toàn và hiệu quả.

- Thực hiện tốt chính sách khách hàng, chiến lược Marketing nhằm thu hút thêm khách hàng mới theo hướng giảm dần tỷ trọng các DN nhà nước và tăng tỷ trọng các DN ngoài quốc doanh.

- Hiện đại hóa trang thiết bị NH nói chung và hoạt động TD nói riêng nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng khi tiến hành giao dịch với ngân hàng.

(5) Tăng cường công tác quản trị rủi ro, kiểm tra, kiểm soát và đảm bảo an

toàn trong hoạt động. Tiếp tục chú trọng nâng cao kỹ năng quản trị rủi ro trong toàn hệ thống, cũng như từng bước áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong các lĩnh vực quản trị RRTD, tác nghiệp, thị trường. Nâng cao vai trò của bộ máy kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm hỗ trợ cho công tác quản trị, kinh doanh, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro và tổn thất cho NH; Tiếp tục rà soát, hoàn thiện các quy chế đã ban hành, xây dựng các quy chế mới phù hợp với Luật TCTD 2010 và văn bản pháp quy hiện hành, tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động của VCB.

(6) Hoàn thiện mô hình tổ chức và củng cố, phát triển mạng lưới

(7) Quản trị tốt nguồn nhân lực: Phát triển nguồn nhân lực trên cơ sở phát triển hệ thống đào tạo trong nội bộ nhằm nâng cao năng lực chuyên môn cho đội ngũ cán bộ trong hệ thống. Thực hiện đánh giá, quy hoạch, bổ nhiệm theo đúng năng lực và trình độ của cán bộ. Tiếp tục nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các cán bộ thực hiện, cử cán bộ đi học hỏi nghiên cứu sâu về nghiệp vụ tín dụng, tổ chức các lớp tập huấn cho CBTD mở nhằm tạo tính chuyên nghiệp trong hoạt động tín dụng, đảm bảo cung cấp cho khách hàng dịch vụ tốt nhất.

(8) Đầu tư cơ sở hạ tầng và xây dựng cơ bản. Khẩn trương hoàn thiện các dự án xây dựng, cải tạo trụ sở của chi nhánh, tạo cơ sở vật chất khang trang để phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của Vietcombank.

(9) Đẩy mạnh các hoạt động hỗ trợ khác: Nâng cao hiệu quả trong công tác điều hành, phối hợp giữa Hội sở chính và các chi nhánh; Đẩy mạnh hoạt động truyền thông, quảng bá các hoạt động, sản phẩm dịch vụ nhằm đưa hình ảnh của VCB trở nên thân thuộc với công chúng. Tích cực tham gia các hoạt động đối ngoại: hoạt động của các hiệp hội ngành; các diễn đàn, hội nghị thường niên, gặp gỡ các nhà đầu tư v.v.; Ủng hộ và chủ động tham gia công tác an sinh xã hội, xây dựng hình ảnh của VCB gắn liền giữa hình ảnh một DN hoạt động về tài chính - NH mạnh và một doanh nghiệp luôn quan tâm đến lợi ích cộng đồng.

3.1.3 Định hướng và mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam

** Định hướng và mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng tại hệ thống NHTM [7]*

- Chuyển dịch cơ cấu tài sản có theo hướng là tăng tỷ trọng tài sản có sinh lời, giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng thanh toán nhanh, sự phù hợp về cấu trúc kỳ hạn tài sản – nguồn vốn, cấu trúc đồng tiền, tín đa dạng trong cấu trúc tài sản có và khả năng chuyển đổi rủi ro.

- Xử lý nợ xấu, nợ tồn đọng gắn liền với việc lành mạnh hoá tài chính nói chung và tăng vốn tự có nói riêng để nâng cao năng lực tài chính của ngân hàng.

- Tăng cường năng lực quản lý rủi ro để ngăn chặn sự gia tăng nợ xấu và duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất trên cơ sở xây dựng hệ thống quản lý tín dụng, thông tin quản lý hoàn chỉnh và hệ thống kế toán phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Tiếp tục chủ động kiểm soát tăng trưởng kết hợp với cơ cấu danh mục tín dụng cho phù hợp nhằm nâng cao chất lượng tài sản.

- Duy trì cơ cấu tín dụng hợp lý, cân đối với khả năng nguồn vốn; Chủ động đánh giá khách hàng có nhu cầu vay vốn trên địa bàn, lựa chọn tìm kiếm các phương án, dự án, khách hàng vay tốt. Ưu tiên cho vay các chương trình tín dụng: phục vụ cho sản xuất, xuất khẩu, khu vực nông nghiệp, nông thôn và doanh nghiệp vừa & nhỏ. Hạn chế cho vay phi sản xuất.

- Chú trọng đến chất lượng tín dụng, hạn chế phát sinh nợ xấu đi đôi với xử lý dứt điểm các khoản nợ tồn đọng. Đa dạng hóa danh mục đầu tư trên thị trường vốn và thị trường tiền tệ. Chủ động phân tích diễn biến của thị trường, dự báo tình hình để nắm bắt cơ hội kinh doanh giấy tờ có giá nhằm đạt hiệu quả sử dụng vốn cao. Rà soát danh mục đầu tư góp vốn, chú trọng hiệu quả đầu tư.

- Tăng trưởng tín dụng thận trọng, căn cứ trên kết quả xếp hạng TD nội bộ để xây dựng cơ cấu TD hợp lý, ưu tiên đầu tư vốn cho các DN hoạt động hiệu quả, rủi ro thấp đồng thời cắt giảm dần dư nợ đối với các doanh nghiệp có dư nợ xấu.

- Đẩy mạnh công tác sử dụng vốn. Mở rộng TD gắn với nâng cao chất lượng đầu tư TD bằng nhiều biện pháp và đảm bảo phương châm “An toàn, hiệu quả”.

- Tăng tỷ trọng tín dụng trung dài hạn để ổn định dư nợ; lựa chọn các dự án có hiệu quả để đầu tư.

- Tăng cường đầu tư đối tượng khách hàng là DN vừa và nhỏ; tiếp tục hạn chế cho vay lĩnh vực kinh doanh bất động sản, chứng khoán; Mở rộng cho vay có TS đảm bảo để hạn chế rủi ro.

- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, thực hiện các giải pháp nhằm thu hồi và giảm tỷ lệ nợ xấu.

- Đa dạng hoá các loại hình cấp TD, nâng cao chất lượng hoạt động nhằm hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ, tăng cường kiểm tra giám sát, tăng cường công tác thẩm định để tạo ra uy tín và sự an tâm cho KH khi sử dụng dịch vụ của NH.

*** Một số chỉ tiêu cần quan tâm là:**

- Mức tăng trưởng tín dụng: Đảm bảo mục tiêu tăng trưởng tín dụng đáp ứng

với yêu cầu kiểm soát an toàn, tranh thủ thời cơ phát triển của nền kinh tế và yêu cầu cơ cấu lại tài sản của hệ thống NHTMVN, định hướng mức tăng trưởng bình quân 20% giai đoạn 2011 – 2020.

- Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo: thực hiện tăng cường cho vay có tài sản đảm bảo, nâng cao chất lượng tính thanh khoản của tài sản bảo đảm, xác định cơ cấu cho vay có tài sản bảo đảm phù hợp với chính sách khách hàng, tỷ trọng cho vay có tài sản đảm bảo chiếm tỷ trọng 80% tổng dư nợ.

- Tỷ lệ cơ cấu tín dụng theo ngành kinh tế: giảm tập trung quá lớn vào một số ngành, ưu tiên đầu tư vào những ngành có tiềm năng ổn định ít rủi ro, những ngành được Chính phủ quan tâm trước tiên, hạn chế những ngành mà có tiềm ẩn rủi ro. Đẩy mạnh cho vay các DN ngoài quốc doanh, mở rộng cho vay các DN vừa và nhỏ.

- Tốc độ cho vay trong nền kinh tế 16 – 25%, phần đầu đạt tỷ lệ đầu tư tín dụng khoảng 25 – 30% tổng đầu tư toàn xã hội trong đó tín dụng trung và dài hạn duy trì khoảng 40% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế.

- Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu: duy trì nợ quá hạn dưới 3%, nợ xấu dưới 5%

- Tỷ trọng tín dụng trung dài hạn: tăng cường kiểm soát quy mô tín dụng trung dài hạn, tách chỉ tiêu cho vay dài hạn để kiểm soát. Phần đầu trong giai đoạn 2011 – 2020, tỷ trọng trung – dài hạn $\leq 40\%$

- Tỷ lệ an toàn vốn của hệ thống NHTM đạt trên 9%

- Khả năng sinh lời (ROE) của hệ thống NHTM bình quân 14 – 16%, ROA bình quân trên 1%.

Qua phân tích thực trạng chất lượng tín dụng của VCB và những định hướng chung trong hoạt động kinh doanh và hoạt động tín dụng nói riêng trong thời gian tới. Đây chính là cơ sở để tác giả đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của VCB trong quá trình hội nhập.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM TRONG XU THẾ HỘI NHẬP

3.2.1. Một số giải pháp mở rộng quy mô hoạt động tín dụng tại NHTMCP Ngoại thương Việt Nam

3.2.1.1. Mở rộng quy mô khách hàng

Trong điều kiện cạnh tranh và chứa đựng nhiều rủi ro như hiện nay, để tồn tại và phát triển thì bất cứ NHTM nào cũng phải mở rộng và thu hút KH có chất lượng. Để có KH tăng về quy mô và chất lượng thì NH phải xây dựng chiến lược phát triển KH dựa trên chính sách KH hợp lý. Chính sách KH phải biết đặt lợi ích

KH lên trên hết, lợi ích của NH phải gắn lợi ích của KH và phải dựa trên nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. VCB muốn phát triển mở rộng quy mô hoạt động TD theo phương châm “An toàn - Hiệu quả - bền vững” và giành ưu thế trong cạnh tranh thì phải tạo lập cho mình cơ sở KH bền vững, chất lượng, và mở rộng KH mới có nhiều tiềm năng phát triển. Đồng thời loại bỏ KH yếu kém và ẩn chứa nhiều rủi ro. Vì vậy, để mở rộng quy mô KH thì chính sách KH cần phát triển theo hướng:

*** Đa dạng hóa đối tượng khách hàng**

Một NHTM được đánh giá có chất lượng tốt thể hiện quy mô TD ngày càng tăng trưởng. Để mở rộng hoạt động TD, VCB cần đa dạng hoá đối tượng KH:

- Đối với DN có uy tín, kinh doanh có hiệu quả và các KH truyền thống của NH thì VCB tiếp tục củng cố mối quan hệ chặt chẽ và ràng buộc các KH này về ưu đãi lãi suất, phí, mua bán ngoại tệ, dịch vụ tư vấn, rút ngắn thời gian giao dịch...

- Từ trước đến nay, KH có quan hệ TD với VCB chủ yếu là DNNN thì thời gian tới VCB cần tập trung hướng tới các DN ngoài quốc doanh, nhất là các DN nhỏ và vừa và cá nhân, hộ kinh doanh cá thể. Mặc dù quy định về cho vay thành phần kinh tế này đòi hỏi chặt chẽ, đảm bảo mức an toàn cao nhưng không vì thế mà NH không cho vay thò ơ với KH, coi những khoản vay này là nhỏ bé... Đặc điểm của các DN ngoài quốc doanh là đa số có quy mô nhỏ và vừa, năng động, có khả năng thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường, bộ máy kinh doanh thường gọn nhẹ, hiệu quả kinh tế luôn gắn liền với lợi ích của người SXKD. Đối với KH này giúp cho NH đa dạng hoạt động và phân tán rủi ro. Tuy vậy, NH còn dè dặt khi cho vay vì e ngại không thu hồi được nợ, KH bỏ trốn, cho nên mở rộng TD cho đối tượng DN này cần phải vừa biết năng động, nhìn nhận đầu là KH đáng tin cậy, vừa phải phân tích xem KH nào có triển vọng, hay kinh doanh kém mà dẫn tới nguy cơ không trả được nợ. Bên cạnh đó NH linh hoạt hơn trong việc vận dụng cơ chế của Nhà nước khi áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay, vì đây là vấn đề cản trở các DN khi quan hệ với NH.

- VCB nên tăng cường tập trung vốn vào DN thuộc các ngành công nghiệp chế biến, thương mại dịch vụ, xây dựng và đặc biệt hướng đến các DN có hoạt động xuất nhập khẩu, bởi VCB có được thế mạnh hơn các NHTM khác về hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ.

- Trong việc mở rộng đối tượng KH, chắc chắn sẽ có các KH chuyển quan hệ tín dụng từ các NHTM khác sang quan hệ TD với NH, vì vậy VCB cần tuân thủ đúng các quy định TD hiện hành của NHNN. Không vì đặt mục tiêu cạnh tranh KH

mà có thể bất chấp hoặc xem nhẹ quy định mang tính nguyên tắc của quy trình TD, nói lỏng các điều kiện cấp tín dụng. Đảm bảo mở rộng TD an toàn, hiệu quả.

- Đối với KH là DN có vốn đầu tư nước ngoài là đối tượng KH mang tính chiến lược của VCB. Khách hàng này có lợi thế về trình độ quản lý hiện đại, công nghệ tiên tiến, tình hình tài chính và thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh minh bạch hoá, do đó vấn đề kiểm soát RRTD được đảm bảo. Vì vậy, để mở rộng đối tượng KH này, VCB cần đẩy mạnh hoạt động góp vốn cho vay đồng tài trợ cùng với các NHTM liên doanh.

- Bên cạnh đó thường xuyên tổ chức hội nghị KH, để lắng nghe ý kiến đóng góp của DN về sản phẩm tín dụng và nhu cầu phát sinh. Qua đó giúp VCB hoàn thiện quy trình cung ứng sản phẩm tín dụng và chính sách chăm sóc KH nhằm hướng đến sự thoả mãn tốt hơn nhu cầu của KH.

*** Chính sách chăm sóc đối với từng đối tượng khách hàng**

Việc đảm bảo sự thành công của bất cứ DN nào cũng phải kể đến chính sách chăm sóc KH và đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh hiện nay. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt trên thị trường, chăm sóc KH được xem như một trong những phương tiện hữu hiệu đảm bảo cho NH đạt được hiệu quả kinh doanh. Một NHTM xây dựng và thực hiện tốt chính sách chăm sóc cho từng đối tượng KH là hình thức quảng cáo miễn phí nhưng mang lại hiệu quả cao cho NH. Từ đó, KH của NH tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ, giúp làm giảm chi phí kinh doanh, tăng lợi nhuận, giúp tạo ra các KH trung thành, là vũ khí cạnh tranh của NH trên thị trường. Tùy theo từng loại đối tượng KH mà NH thực hiện các hoạt động chăm sóc phù hợp nhằm kích thích nhu cầu, thu hút, giữ vững KH, mở rộng và chiếm lĩnh thị phần.

(1) Đối với khách hàng tiềm năng

- Đối với KH chưa sử dụng sản phẩm dịch vụ tín dụng của VCB và KH đang sử dụng sản phẩm dịch vụ của các TCTD khác. VCB căn cứ vào đặc điểm của mỗi sản phẩm dịch vụ, khảo sát thị trường, đánh giá kết quả kiểm tra, xác định thị trường mục tiêu cho mỗi sản phẩm dịch vụ trên từng địa bàn. Tùy theo kết quả phân định thị trường mục tiêu, VCB xây dựng chương trình tuyên truyền, quảng cáo sản phẩm dịch vụ phù hợp hướng đến thị trường mục tiêu theo các phương thức sau:

+ Tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, quảng cáo tại các bảng, biển tại các điểm giao dịch của ngân hàng.

+ Tiếp thị qua điện thoại, gửi thư, gửi tờ rơi, tài liệu hướng dẫn sản phẩm giao dịch đến khách hàng.

- + Tổ chức hội nghị khách hàng giới thiệu sản phẩm dịch vụ.
- + Thực hiện các hình thức khuyến mãi phù hợp khuyến khích khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình.

- Đối với KH ngừng sử dụng sản phẩm dịch vụ của VCB: VCB thường xuyên theo dõi biến động về KH, tìm hiểu nguyên nhân, lý do KH chấm dứt sử dụng sản phẩm dịch vụ. Thực hiện các hoạt động chăm sóc, khuyến khích KH tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình như:

- + Thuyết phục KH sử dụng sản phẩm dịch vụ thông qua tiếp thị trực tiếp, gọi điện, gửi thư cho KH đề nghị tiếp tục quan hệ sử dụng sản phẩm dịch vụ.

- + Thực hiện các hình thức khuyến mãi phù hợp khuyến khích KH sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình.

- Đối với khách hàng nhỏ và vừa

- + Thực hiện điều tra, nghiên cứu nhu cầu một số KH tiêu biểu nhằm tìm hiểu và nắm bắt các yêu cầu của KH. Thực hiện các giải pháp tiếp thị, quảng cáo trực tiếp tới KH nhằm duy trì KH sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình.

- + Thực hiện các hoạt động chăm sóc KH như: các hình thức khuyến mãi riêng; tặng quà nhân dịp các sự kiện lớn.

(2) Đối với khách hàng chủ yếu

VCB cần quan tâm chăm sóc các KH hiện có nhằm tạo quan hệ tốt với các khách hàng để kích thích, gia tăng nhu cầu, giữ vững và phát triển các sản phẩm dịch vụ tín dụng mới đối với khách hàng. Các hoạt động cụ thể bao gồm:

- Thường xuyên cập nhật, phân tích các dữ liệu KH hiện có, thống kê theo dõi sự biến động về số lượng và đối tượng KH, về doanh số, số dư của từng loại sản phẩm dịch vụ.

- Hàng năm định kỳ hoặc đột xuất tổ chức điều tra sự hài lòng của khách hàng về chất lượng sản phẩm dịch vụ theo từng loại KH. Trên cơ sở ý kiến của KH, Chi nhánh tổ chức thực hiện các giải pháp duy trì và nâng cao sự hài lòng của KH.

(3) Đối với khách hàng mục tiêu

Khách hàng lớn có vai trò rất quan trọng, chăm sóc KH lớn sẽ đảm bảo mang lại nguồn thu nhập cao, ổn định cho NH. Các hoạt động cụ thể bao gồm:

- Thực hiện các hình thức khuyến mãi riêng; tặng quà nhân dịp các sự kiện lớn; ưu tiên giải quyết nhanh các yêu cầu, ý kiến góp ý của khách hàng.

- Chủ động liên hệ trực tiếp KH theo định kỳ (hàng tháng) để tìm hiểu nhu cầu và mức độ hài lòng của KH trong quá trình sử dụng sản phẩm dịch vụ. Định kỳ, có

thể tổ chức Hội nghị để giới thiệu, hướng dẫn sử dụng sản phẩm dịch vụ hoặc trung cầu ý kiến góp ý.

- Vào dịp cuối năm, NH cần tổ chức hội nghị KH riêng cho đối tượng KH lớn.

Điều kiện thực hiện việc mở rộng quy mô khách hàng

(1) VCB hoàn thiện chính sách khách hàng dựa trên các nội dung sau:

* VCB phân loại khách hàng theo chỉ tiêu tài chính và phi tài chính. Chính sách ưu đãi đối với khách hàng phải theo xếp hạng tín dụng. Các ưu đãi về lãi suất cho vay, các loại phí, ưu đãi về điều kiện cho vay, về hạn mức, tài sản đảm bảo... Khi đánh giá xếp hạng tín dụng doanh nghiệp, có thể dựa vào kết quả xếp hạng tín dụng mà áp dụng các ưu đãi cụ thể sau:

+ Trường hợp khách hàng xếp loại từ BBB trở lên:

Áp dụng cấp tín dụng theo hình thức không có tài sản bảo đảm, tài sản bảo đảm nếu có chỉ là biện pháp bổ sung.

Áp dụng mức lãi suất cho vay, lãi suất chiết khấu, phí bảo lãnh ưu đãi đặc biệt hơn so với mức công bố.

Áp dụng miễn giảm phí dịch vụ: chuyển tiền, thanh toán lương qua tài khoản, phát hành thẻ ATM,...

+ Trường hợp khách hàng xếp loại từ BB đến CCC:

Áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản.

Có thể được xem xét hưởng một phần ưu đãi mức lãi suất cho vay, lãi suất chiết khấu, phí bảo lãnh.

+ Trường hợp khách hàng xếp loại từ CC trở xuống:

Không được tăng dư nợ, hạn chế cho vay tiếp hoặc từng bước giảm dần dư nợ.

Bắt buộc phải áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản.

Không được hưởng mức lãi suất, phí ưu đãi.

Tuy nhiên, tùy từng trường hợp KH mà NH có những chính sách ưu đãi kịp thời nhằm hỗ trợ cho KH khắc phục khó khăn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

* Bên cạnh đó, VCB cần đơn giản hoá các thủ tục cấp tín dụng như: Quy định các mẫu biểu, các loại giấy tờ cần thiết; thời gian quyết định cấp tín dụng thực hiện nhanh chóng; áp dụng các chính sách lãi suất, phí dịch vụ có tính cạnh tranh như xây dựng chính sách giá linh hoạt, chú ý phân biệt tới từng nhóm KH trong đó ưu tiên nhóm KH mục tiêu, KH truyền thống và cả những nhóm KH mới cần thu hút. Có thể chấp nhận không thu phí hoặc thu phí thấp các dịch vụ hỗ trợ để thu hút thêm các giao dịch lớn có khả năng đưa lại tổng lợi nhuận cao hơn.

(2) *VCB thường xuyên hoàn thiện quy định về tài sản đảm bảo tiền vay:*

- Thực hiện đảm bảo tiền vay phải phù hợp với quy định hiện hành của chính phủ và NHNN

- Xây dựng nội dung cụ thể về: Các điều kiện và loại tài sản được nhận đảm bảo; Các tài liệu hồ sơ liên quan đến tài sản đảm bảo; Định giá tài sản đảm; tỷ lệ cho vay tối đa / giá trị tài sản đảm bảo.... trong điều kiện kinh tế xã hội nhất định.

- Các trường hợp cho vay không cần đảm bảo

(3) Xây dựng chính sách đa dạng hoá sản phẩm tín dụng, phát triển sản phẩm tín dụng mới, hiện đại.

3.2.1.2. Đối với chính sách sản phẩm, dịch vụ tín dụng của ngân hàng

Trong điều kiện hiện nay để giành lợi thế cạnh tranh thì việc xây dựng chính sách sản phẩm là rất cần thiết. Sản phẩm của các NHTM cung cấp đều có tính tương đồng và dễ dàng bắt chước. Trong thực tế hiện nay hầu hết các NHTM Việt Nam trong đó có VCB đều đang áp dụng các sản phẩm TD còn đơn điệu về hình thức, chưa có nhiều sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường. Do vậy, KH không có cơ hội để lựa chọn và so sánh giữa các NHTM với nhau. Vì vậy, muốn mở rộng quy mô KH thì một trong những giải pháp là phải tập trung xây dựng chính sách sản phẩm tín dụng bằng các biện pháp sau:

(1) Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ tín dụng

Nghiên cứu, cung cấp sản phẩm TD mới phù hợp với từng đối tượng KH dựa trên việc phân tích cơ cấu thị phần TD, điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ cạnh tranh. Trên cơ sở đó VCB tập trung vào phát triển sản phẩm có lợi thế và có thể chiếm thị phần lớn nhất. Thực tế cho thấy nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ tín dụng NH của mỗi loại KH là khác nhau. Vì vậy, để thu hút được nhiều KH, VCB cần tăng cường thực hiện các hình thức cấp TD đa dạng và phù hợp hơn. Hơn nữa, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ TD luôn được xem là một biện pháp quan trọng để giảm thiểu rủi ro mà hầu hết các NH luôn hướng đến. Trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hóa hiện nay, việc VCB không xây dựng và triển khai các hình thức TD đa dạng đồng nghĩa với việc bản thân NH tự loại bỏ cơ hội giảm thiểu rủi ro của mình.

Một trong những nguyên nhân có nguy cơ làm tăng những thiệt hại có tính chi phí cơ hội trên các hợp đồng TD của NH là tính kém phát triển về các lĩnh vực đầu tư. Theo đó, giải pháp tích cực mở rộng các loại hình hoạt động, cung cấp cho KH nhiều tiện ích mới để tận dụng tối đa những cơ hội sinh lời tốt nhất là điều kiện tiên quyết trong công tác hoàn thiện chính sách sản phẩm, dịch vụ TD của NH. Một

NH có các loại hình đầu tư và lĩnh vực hoạt động đa dạng, thì có thể lựa chọn những cơ hội có khả năng sinh lời tốt nhất. Để góp phần đa dạng hóa hoạt động tín dụng của mình, VCB cần áp dụng thực hiện các hình thức cấp tín dụng, cụ thể như:

- *Đồng tài trợ*: Việc đồng tài trợ là quá trình cho vay - bảo lãnh của một nhóm các TCTD cho một phương án, dự án, do một TCTD làm đầu mối phối hợp các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực và hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN và các TCTD. Hoạt động đồng tài trợ được áp dụng trong các trường hợp sau: nhu cầu vay vốn để thực hiện phương án, dự án vượt giới hạn tối đa được cho phép vay hoặc bảo lãnh của một TCTD; do nhu cầu phân tán rủi ro của các TCTD; khả năng nguồn vốn của một TCTD không đáp ứng được nhu cầu vốn của dự án. Hiện nay, NHTM Việt Nam hoạt động trong môi trường khó có thể cạnh tranh được với các Chi nhánh NH nước ngoài về vốn, công nghệ, trình độ tổ chức quản lý. Do vậy:

- VCB nên căn cứ vào mục tiêu, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của từng ngành kinh tế, của địa phương, của toàn nền kinh tế, thực hiện liên kết với các NHTM khác để xây dựng các phương án, dự án đầu tư vốn để chủ động nguồn vốn trong công tác thẩm định, cho vay đúng mục đích, đồng thời quản lý được rủi ro của mình.

- VCB không chỉ cần liên kết với các NHTM Nhà nước mà còn cần phải liên kết với các chi nhánh NH nước ngoài, Ngân hàng liên doanh. Sự liên kết không chỉ giúp VCB mở rộng hoạt động TD mà còn giúp nâng cao hiệu quả món vay. Bên cạnh đó, trong quá trình liên kết thực hiện phương án, dự án, đội ngũ CBTD cũng học hỏi được các kinh nghiệm, cách thức thẩm định dự án, phương pháp quản lý món vay, phương pháp quản lý điều hành hoạt động ... Điều này giúp cho NH nâng cao năng lực và hiệu quả trong hoạt động TD nói riêng.

- *Bao thanh toán*: Bao thanh toán hiện nay tuy còn khá mới mẻ đối với nhiều tổ chức và DN, nhưng cũng không còn xa lạ với hệ thống NHTM Việt Nam. Hiện nay Việt Nam được đánh giá là thị trường tiềm năng để phát triển dịch vụ, bởi vì đó là nhu cầu cấp thiết từ phía KH – chính là đại đa số các DN vừa và nhỏ đang hoạt động, cũng như nhu cầu từ phía nhà cung cấp – các tập đoàn tài chính NH như City Group, HSBC Holdings Plc, DBS Group Holdings Limited và các NH quốc doanh, NHTM cổ phần của Việt Nam. Để có thể phát triển dịch vụ bao thanh toán hoàn thiện nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các DN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế thì sẽ cần sự cố gắng và nỗ lực của rất nhiều bên.

+ Đối với VCB nên tách bạch hoạt động cho vay với hoạt động bao thanh toán, hai nghiệp vụ này không thể là một và không chịu chung sự kiểm soát, cũng như nếu có thể thì bộ phận phụ trách dịch vụ bao thanh toán sẽ nằm độc lập với các bộ phận cung cấp dịch vụ khác của NH, nhất là bộ phận TD để có thể tập trung vào những tiêu chuẩn thẩm định riêng của mình.

+ Ngoài ra, cần đơn giản hóa các thủ tục giấy tờ, có chính sách miễn giảm phí, thậm chí miễn phí 100% nhằm tạo điều kiện cho khách hàng từng bước làm quen với phương thức giao dịch này. Trước mắt, VCB nên triển khai cho các doanh nghiệp có hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu thường xuyên.

- *Bảo lãnh*: Sản phẩm bảo lãnh của NH chính là các loại hình bảo lãnh mà NH cung cấp cho KH. Nền kinh tế ngày một phát triển, nhu cầu của KH cũng ngày một đa dạng hơn, để có thể đáp ứng tốt những nhu cầu đó, đòi hỏi NH phải tiến hành đa dạng hoá các loại hình bảo lãnh của mình. Hoạt động bảo lãnh được thực hiện khá lâu nhưng các loại hình bảo lãnh tại NH vẫn còn đơn điệu chưa đáp ứng được hết nhu cầu KH. Hoạt động bảo lãnh phụ thuộc nhiều vào nhu cầu KH nhưng nhiều khi khách hàng có nhu cầu bảo lãnh thì NH không đáp ứng do không có khả năng hay không được phép phát hành loại hình bảo lãnh đó.

Ngân hàng phải thường xuyên tìm hiểu kỹ nhu cầu của KH và đáp ứng nhu cầu đó bằng những loại bảo lãnh hiện có. Bên cạnh đó, VCB tuy theo điều kiện có thể cung cấp thêm những sản phẩm mới như: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh phát hành chứng khoán, bảo lãnh thuế quan,... để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng đồng thời góp phần vào việc mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Chất lượng sản phẩm cũng là vấn đề hết sức quan trọng. Nếu chỉ quan tâm về mặt số lượng các hình thức bảo lãnh thì không tạo ra sự khác biệt giữa các NH, sự khác biệt với các NH khác thì mới có thể thu hút được KH. Chất lượng này được đo bằng sự nhanh chóng, chính xác, kịp thời khi thực hiện quy trình bảo lãnh, mức độ hoàn thiện của hệ thống thông tin, mức độ tín nhiệm của NH trên thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu KH với mức phí hợp lý, phù hợp cho từng loại KH.

- Ngoài ra NH cần cung cấp và phát triển các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho KH. NH hoạt động và tồn tại trên cơ sở các hoạt động của KH. Một KH nếu hoạt động SXKD có hiệu quả, thu được lợi nhuận cao thì tất nhiên sẽ trả nợ được NH, đồng thời có khả năng mở rộng quy mô, vay thêm vốn, tạo cơ sở cho NH hoạt động. Ngược lại một NH hoạt động yếu kém, tỷ lệ nợ xấu lớn là hệ quả của một quá trình kinh doanh thua lỗ của KH. Vì vậy, việc NH cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh

doanh cho KH là công cụ đắc lực giúp cho DN và NH cùng tồn tại và phát triển. Mục tiêu là tìm cách giúp đỡ KH kinh doanh tạo ra nhiều thuận lợi, bao hàm trong đó cả lợi ích của NH. Thực hiện dịch vụ tư vấn, mỗi nhân viên của VCB nên đưa ra cho KH những lời khuyên về các vấn đề: sáng kiến cải tiến mở rộng sản xuất kinh doanh, phát hiện bất hợp lý, giúp KH tháo gỡ khó khăn trong kinh doanh, tư vấn cho KH về hướng đầu tư và thị trường tiềm năng, dự đoán xu hướng phát triển của ngành nghề mà KH đang kinh doanh. Ngoài ra, NH còn cung cấp các dịch vụ khác như môi giới cho hoạt động khác, dùng nghệ thuật liên kết KH với nhau tạo cơ hội kinh doanh mới cho cả hai bên.

(2) Phát triển mạng lưới kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ tín dụng

- VCB muốn mở rộng quy mô KH của mình nếu xây dựng được hệ thống mạng lưới rộng lớn và hợp lý. Việc mở rộng quy mô mạng lưới phải đảm bảo tính hợp lý, phải dựa trên mô hình tổ chức quản lý và đặc thù kinh doanh của NH. Đồng thời, việc mở thêm các chi nhánh phải tính đến nhu cầu, tiềm năng của thị trường và khách hàng để quyết định loại hình chi nhánh cung cấp đầy đủ hay một số loại dịch vụ hoặc chỉ là phòng Giao dịch. Đồng thời công nghệ phải được coi là nền tảng để phát triển, mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch phục vụ kinh doanh của VCB. VCB nên tập trung phát triển các chi nhánh mới tại các tỉnh, thành phố nơi có hoạt động kinh tế diễn ra sôi động, giao dịch thuận tiện... để VCB có thể cung cấp sản phẩm tín dụng tới KH tại nhiều địa bàn khác nhau, đáp ứng nhu cầu vốn tại chỗ và giảm thời gian đi lại cho KH.

+ Hiện nay mạng lưới hoạt động của chi nhánh còn mỏng, các phòng giao dịch đều phải đi thuê, diện tích nhỏ, thời gian thuê không ổn định. Vì vậy, VCB nên tạo điều kiện cho phép chi nhánh toàn quyền chủ động được thuê dài hạn hoặc mua, góp vốn xây dựng tại các vị trí có lợi thế thương mại nhằm tạo thế ổn định lâu dài, tăng tài sản và vị thế cho mỗi chi nhánh của VCB.

+ Nâng cao tính tự chủ nhiều hơn nữa cho các Chi nhánh trực thuộc về quyền quyết định cấp tín dụng. Hiện nay, về địa bàn hoạt động của các chi nhánh, chi nhánh chỉ được quyền cấp tín dụng đối với các KH có địa điểm hoạt động trên địa bàn, nếu muốn cấp TD với các KH khác địa bàn thì phải được sự đồng ý của VCB và phải kết hợp với Chi nhánh trên địa bàn đó. Như vậy, tính cạnh tranh ngay trong hệ thống VCB đã không có, các chi nhánh bị hạn chế trong nỗ lực tìm kiếm KH. Mặt khác, do nhu cầu của các DN, trụ sở chính là ở một nơi nhưng văn phòng đại diện, chi nhánh thì có ở rất nhiều nơi, theo đó KH của DN cũng ở rất nhiều nơi.

Nhu cầu đặt quan hệ với nhiều NH của một DN là rất lớn. Nếu theo cơ chế hiện nay thì nhu cầu của DN có thể không được đáp ứng. Chính vì vậy, VCB nên cho phép chi nhánh mở rộng địa bàn hoạt động của mình.

- Hiện nay, tại các chi nhánh của VCB chỉ sử dụng kênh phân phối truyền thống là mạng lưới chi nhánh và các phòng giao dịch với số lượng hoạt động còn khá ít. Hình thức phân phối này mang tính thụ động vì chủ yếu dựa vào việc KH tự đến NH. Do vậy, VCB có thể sử dụng các kênh phân phối khác để sản phẩm đến được với KH thuận tiện, hợp lý và thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng như:

+ Xây dựng đội ngũ bán hàng trực tiếp. Đội ngũ này phải chủ động tiếp cận KH tại nơi làm việc, tại nhà và thực hiện trao đổi trực tiếp với họ để bán sản phẩm. Để làm được điều này, đội ngũ bán hàng trực tiếp phải có những đặc trưng và năng lực nhất định nhằm thu thập thông tin, lắng nghe và diễn đạt những thông tin bằng những thuật ngữ thông dụng; kiểm soát tình huống, nhận trách nhiệm và nắm rõ các thủ tục hành chính và có khả năng quản lý thời gian của bản thân một cách có hiệu quả. Ngân hàng sử dụng phương pháp trả công phù hợp để thu hút, động viên và giữ được họ.

+ Kết hợp giữa kênh phân phối truyền thống với các phương tiện phân phối hiện đại: Việc NH sử dụng công nghệ như biện pháp giảm thiểu các chi phí xử lý công việc hàng ngày thông qua việc tập trung hóa và tự động hóa. Hiện nay, công nghệ cung cấp là giải pháp tiết kiệm chi phí và tạo lợi thế cạnh tranh trong việc phân phối sản phẩm và giao tiếp với KH như các máy ATM, Post, dịch vụ phone-banking,... Việc phát triển kênh phân phối tốt sẽ tạo điều kiện cho KH dễ dàng tiếp cận với NH, góp phần mở rộng, đưa sản phẩm của NH đến KH, đồng thời nâng cao uy tín, vị trí cạnh tranh.

(3) Nâng cao hoạt động Marketing

Đẩy mạnh hoạt động Marketing góp phần nâng cao uy tín của VCB bên cạnh việc cung cấp các nghiệp vụ phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

- *Hoàn thiện phong cách giao tiếp với khách hàng:* Với phương châm hoạt động của hầu hết các NHTM là “hướng tới khách hàng”, việc hoàn thiện chính sách giao tiếp với KH sẽ giúp một phần đáng kể vào việc làm hài lòng, thỏa mãn nhu cầu của KH, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả hoạt động của NH. Với VCB, công việc này càng cần thiết hơn vì KH của NH thường là những KH lớn, sử dụng nhiều sản phẩm của NH, khi một KH xa rời NH cũng có nghĩa là NH đã mất đi nhiều nguồn lợi thu được từ KH đó. Việc giao tiếp với KH có ý nghĩa quan trọng trong việc thu hút KH, góp phần tạo nên hình ảnh tốt đẹp về NH trong lòng KH, đây chính là phương thức

quảng cáo tốt nhất cho NH với một chi phí thấp nhất. Dưới con mắt của KH, nhân viên chính là hình ảnh của NH. Do vậy, thái độ phục vụ tận tình, chu đáo, cùng với tác phong chuyên nghiệp nhanh chóng, chính xác, nhân viên NH sẽ tạo nên ấn tượng tốt đẹp với KH, góp phần xây dựng hình ảnh của Ngân hàng.

- *Đẩy mạnh chính sách khuyến khích trưng*: Hiện nay vẫn còn có nhiều KH kể cả tổ chức kinh tế cũng như cá nhân nghĩ rằng việc quan hệ tín dụng với NH là khó khăn, thủ tục rườm rà và mất nhiều thời gian,... Vì thế, VCB cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo để KH nắm bắt chủ trương, chính sách, và các dịch vụ của NH. Có thể tuyên truyền, quảng cáo qua các kênh:

+ Kênh trực tiếp: thông qua các mối quan hệ bạn bè, người thân,...

+ Kênh gián tiếp: như báo chí, đài truyền hình, panô, áp phích, tờ rơi, trang web, tài trợ các cuộc thi,...

Để tiết kiệm chi phí, đồng thời tiến hành hoạt động quảng cáo có hiệu quả nhất là VCB nên trực tiếp tiếp cận đến KH. Việc đẩy mạnh chính sách này giúp thông tin VCB đến được với KH, giúp KH có thêm sự hiểu biết, tự tin để tham gia các dịch vụ của VCB, đặc biệt là tín dụng, giúp sản phẩm, dịch vụ NH trở nên phổ biến, khi đó hoạt động của NH sẽ được mở rộng và dễ dàng hơn rất nhiều.

3.2.2. Hoàn thiện hệ thống đảm bảo chất lượng tín dụng

3.2.2.1. Hoàn thiện quy trình tín dụng

Hiện nay về cơ bản quy trình tín dụng của các NHTM nói chung gồm có 5 bước. Mỗi bước của quy trình tín dụng có thể dẫn đến rủi ro cho khoản vay, cụ thể như:

Bước 1: *Tiếp nhận hồ sơ và kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ.*

Để quyết cho vay NHTM phải thẩm định hồ sơ vay vốn của KH. Ở bước đầu tiên này việc cung cấp thông tin kém sẽ khó khăn cho công việc thẩm định và quyết định cho vay dễ đưa đến quyết định cho vay sai. Vì KH là người nắm rõ nhất mọi thông tin liên quan đến khả năng sinh lời và mức độ rủi ro mà dự án đó đem lại nên cố tình tìm mọi cách hoàn hảo mọi thông tin để vay được vốn của NHTM, còn phía NHTM có thể do thiếu thông tin về KH và các yếu tố môi trường kinh tế - xã hội hoặc quá kỳ vọng vào những điều tốt đẹp của dự án đem lại trong tương lai.

Bước 2: *Phân tích tín dụng*

Giai đoạn này có thể dẫn đến hoạt cho vay của NHTM kém chất lượng mà nguyên nhân là từ chính bản thân CBTD của NHTM gây ra. CBTD có trình độ chuyên môn tốt có phẩm chất đạo đức tốt đóng vai trò quan trọng trong việc đem lại chất lượng tín dụng của NH. Trong bước này có nhiều tình huống đưa đến hoạt động cho vay có chất lượng hay không, cụ thể:

Trường hợp 1: Do thiếu thông tin TD đưa đến nguồn thông tin không tương xứng từ đó dẫn đến CBTD đưa ra quyết định cho vay không đúng, tức là không thu được cả gốc và lãi khi đến kỳ hạn.

Trường hợp 2: Xuất phát từ nguồn thông tin từ khách hàng cung cấp không chính xác, khi thẩm định CBTD yếu kém trình độ chuyên môn và thu thập thông tin không chính xác, không cập nhật dẫn đến gây tổn thất cho NHTM.

Trường hợp 3: Rủi ro đạo đức của CBTD là cố ý làm sai lệch các quy định của pháp luật và NHTM khi thẩm định để đưa ra quyết định các khoản cho vay kém chất lượng cho NHTM.

Trường hợp 4: CBTD của NH không thể dự đoán chính xác được điều gì có thể sẽ xảy ra trong tương lai khi phân tích các điều kiện tín dụng ở hiện tại.

Ở bước người thẩm định TD và người quyết định cho vay cần có sự độc lập để mang tính khách quan. Vai trò của CBTD quyết định rất lớn trong việc đem lại CLTD cho NHTM.

Bước 3: *Giải ngân, kiểm tra giám sát*

Sau khi quyết định cho vay NHTM thực hiện giải ngân vốn cho khách hàng vay, theo phương án vay vốn đã được quyết định. Bước này nếu NHTM không thực hiện kiểm tra, giám sát chặt chẽ đối với khách hàng khi sử dụng vốn vay có thể dẫn đến rủi ro từ đó ảnh hưởng CLTD của ngân hàng, bao gồm các trường hợp sau:

Trường hợp 1: Có sự giám sát tốt từ phía CBTD và KH sử dụng vốn vay đúng mục đích có hiệu quả, dẫn đến hợp đồng tín dụng tốt cho NHTM. Bên cạnh đó CBTD cần giám sát chặt chẽ để sớm phát hiện tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của KH, để có các giải pháp hỗ trợ cho KH vượt qua giai đoạn khó khăn nếu đó là cần thiết hoặc chủ động hơn trong thu hồi nợ và lãi.

Trường hợp 2: CBTD kiểm tra, giám sát không chặt chẽ, lơ là, dẫn đến KH sử dụng sai mục đích vay vốn, có khả năng dẫn đến rủi ro cho NHTM. Tức KH luôn có xu hướng sử dụng vốn đầu tư vào những ngành có tỷ suất lợi nhuận cao với mức độ rủi ro lớn từ đó ảnh hưởng đến CLTD của NH. Trường hợp này, CBTD không thực hiện tốt khâu giám sát, kiểm tra trước, trong và sau khi giải ngân vốn thì NHTM cần khắc phục bằng những biện pháp hữu hiệu, thiết thực, cụ thể đối với tình hình thực tế ở NH mình để nâng cao chất lượng hoạt động cho vay.

Bước 4: *Thu nợ, lãi và xử lý các phát sinh.*

Việc thu nợ, lãi cũng như giải quyết các phát sinh sau khi KH sử dụng vốn vay phụ thuộc rất lớn ở công tác thẩm định, giám sát, kiểm tra của NHTM, nếu một hợp đồng tín dụng mà KH không thực hiện nghĩa vụ đối với NH trong việc trả nợ và

lãi đúng hạn ghi trong hợp đồng thì hợp đồng tín dụng đó có vấn đề hay khoản vay kém chất lượng và NH xử lý bảo đảm tiền vay theo quy định.

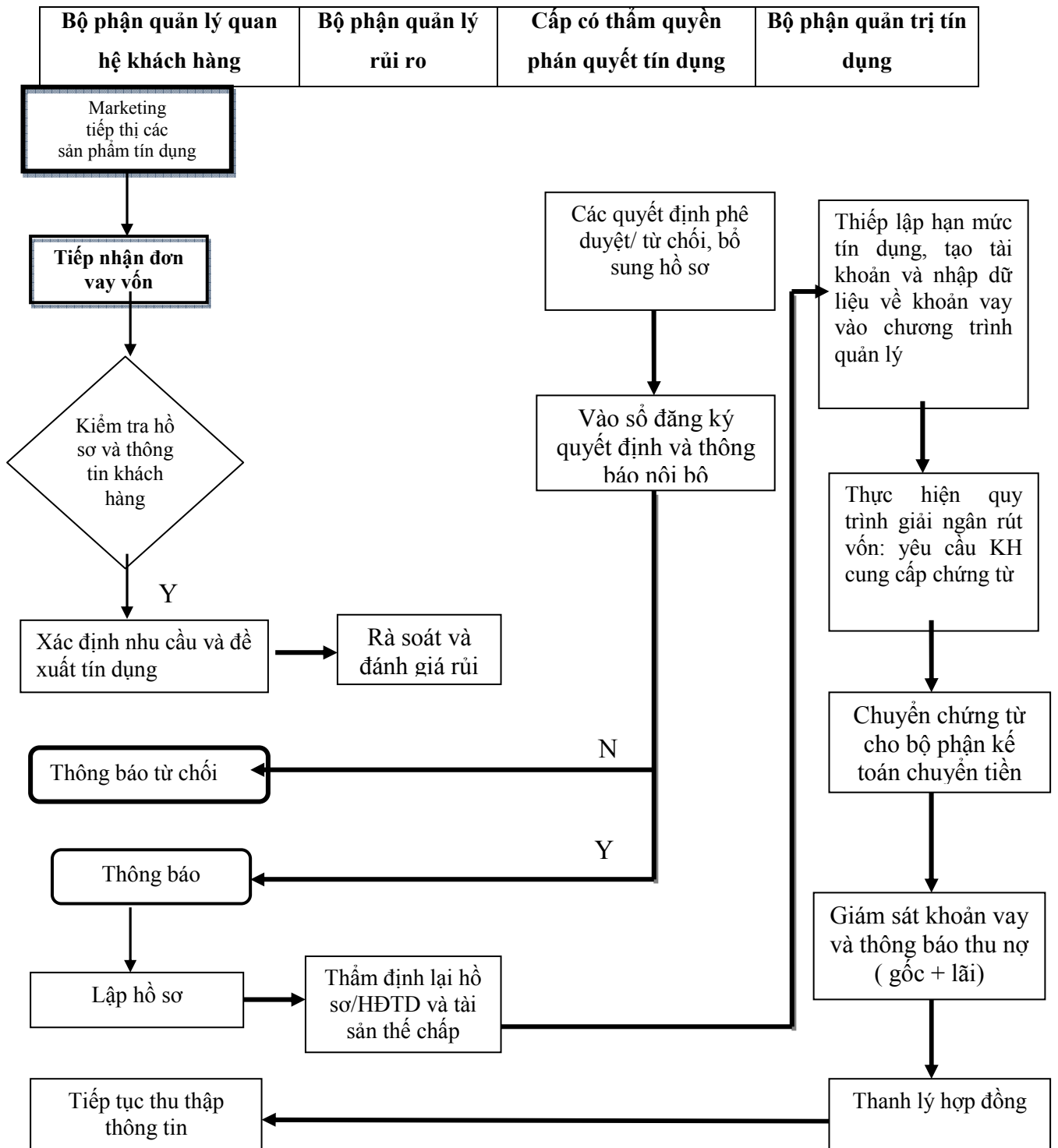
Bước 5: Thanh lý hợp đồng tín dụng

Nếu NHTM thu đủ cả gốc và lãi thì thực hiện thanh lý hợp đồng. Nếu NHTM thu không đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn quy định, thì NHTM xử lý rủi ro bằng quỹ dự phòng TD. Việc thu không đủ cả gốc và lãi xảy ra càng nhiều ở một NHTM điều đó cho thấy CLTD giảm, công tác quản lý hoạt động TD ở đó chưa tốt.

Vi vậy, VCB nên hoàn thiện và áp dụng quy trình cho vay theo thông lệ quốc tế. Quy trình này được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra thống nhất, khoa học, hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao CLTD, góp phần đáp ứng nhu cầu vay của KH tốt nhất. Quy trình này cũng xác định người thực hiện công việc và trách nhiệm của cán bộ có liên quan trong quá trình cho vay. Quy trình cho vay phải đảm bảo các nguyên tắc cơ bản sau:

- Phù hợp việc cải tiến bộ máy giám sát chất lượng tín dụng
- Tách bạch các chức năng nhằm đáp ứng được yêu cầu quản lý rủi ro trong hoạt động: Khởi tạo tín dụng, rà soát rủi ro trình phê duyệt TD, quản trị tín dụng, tạo khả năng kiểm tra kiểm soát và xác định trách nhiệm liên quan của các thành viên trong bộ máy đối với CLTD của NH và cả tại Hội Sở chính và các chi nhánh.
- Xây dựng phương thức quản lý quan hệ tổng thể với KH bảo đảm tính thông suốt trong quản lý theo chiều dọc (theo các khối) và theo chiều ngang (theo chi nhánh) để việc xử lý các luồng thông tin, báo cáo được nhánh chóng, rõ ràng và không bị trùng lặp, đảm bảo tính linh hoạt trong cấp TD cho KH, đảm bảo tính cạnh tranh của NH.

Quy trình TD theo thông lệ quốc tế bao gồm 18 bước cụ thể bắt đầu từ khâu Marketing tiếp thị cho đến khi kết thúc hợp đồng TD và tiếp tục thu thập thông tin về KH. Mỗi bước của trình được phân công trách nhiệm rõ từng CBTD, từng bộ phận độc lập bảo đảm tính tuân thủ các nguyên tắc TD. Đặc biệt là trong bước đánh giá rủi ro ban đầu của bộ phận quan hệ KH, đề xuất ứng dụng hệ thống tính điểm KH để đánh giá, xác định nhu cầu và đề xuất TD nhanh chóng nhưng vẫn bảo đảm an toàn. Theo thông lệ tiên tiến nhất, trong quy trình cho vay có sự tham gia, phối hợp đồng bộ của nhiều bộ phận nghiệp vụ và quy trình cho vay được đặc trưng bởi sự phân tách các chức năng: Khởi tạo TD, quản lý RRTD và tác nghiệp trong toàn bộ quá trình – Mô hình 3.1. Thực hiện tốt quản lý CLTD thì quy trình TD phải tách biệt rõ giữa chức năng Khởi tạo TD, phán quyết TD, quản lý rủi ro và tác nghiệp.



Mô hình 3.1: Quy trình cho vay theo thông lệ quốc tế [7]

Ghi chú: Y: chấp nhận và N: từ chối [Nguồn: báo cáo kỹ thuật hỗ trợ chuyển đổi mô hình dự án TA 2 – ING 2006] [53] [7]

3.2.2.2. Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng theo thông lệ quốc tế

Để nâng cao chất lượng tín dụng và từng bước chuẩn hoá công tác quản trị rủi ro theo thông lệ quốc tế thì việc xây dựng và áp dụng một quy trình chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng khoa học đóng vai trò quan trọng.

• Một số nội dung cần hoàn thiện

Với hệ thống các chỉ tiêu tài chính, phi tài chính khá chi tiết đánh giá năng lực, hoạt động kinh doanh của KH và đánh giá đến từng khoản vay, thì về mặt nguyên tắc xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng của VCB đã đảm bảo theo thông lệ quốc tế. Tuy nhiên so với thông lệ quốc tế cần khắc phục một số vấn đề sau:

- Theo quyết định 493/QĐ-NHNN về hướng dẫn trích dự phòng rủi ro và phân loại nợ, khi thực hiện điều 7, phân loại nợ vẫn phải quy về 5 nhóm nợ. Việc trích lập dự phòng rủi ro vẫn phải dựa trên giá trị tài sản đảm bảo, chưa cải tiến với thông lệ quốc tế.

- Áp dụng hệ thống công nghệ thông tin trong việc hỗ trợ Hệ thống xếp hạng, như phát triển các chỉ tiêu định lượng nhờ sử dụng các chương trình phần mềm kết nối với hệ thống ngân hàng cốt lõi. Tuy nhiên, các chương trình phần mềm kết hợp với các chỉ tiêu định lượng và chỉ tiêu định tính để thực hiện đánh giá tự động chưa hạn chế những sự can thiệp trực tiếp của người sử dụng vào quá trình xếp hạng và phân loại khách hàng.

- Hệ thống đánh giá còn nhiều chỉ tiêu định tính phụ thuộc vào ý chí chủ quan của các cấp độ đánh giá (CBTD tại chi nhánh đánh giá từng khoản vay, cán bộ quản lý đánh giá danh mục khoản vay của chi nhánh, cán bộ quản lý tín dụng tại Hội Sở chính đánh giá cấp độ toàn danh mục...). Hiện nay, việc đánh giá đang được CBTD trực tiếp quan hệ KH thực hiện. Vì vậy, việc đánh giá có những ý chí chủ quan rất lớn, phụ thuộc vào mối quan hệ DN với CBTD. Trong thời gian tới việc thực hiện đánh giá tại chi nhánh phải do bộ phận chuyên trách thực hiện mà không phải là CBTD trực tiếp quan hệ với KH để đảm bảo tính khách quan trong đánh giá.

- Hạn chế lớn nhất đó là việc chấm điểm dựa trên báo cáo tài chính của KH trong khi số liệu trên báo cáo tài chính chỉ mang tính lịch sử, không còn tính kịp thời. Bên cạnh đó các DN Việt Nam chưa thực hiện tốt, tính công khai minh bạch về tình hình tài chính chưa cao; Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN nhưng thông tin không được thường xuyên cập nhật hoặc không đầy đủ, đặc biệt là đối với KH quan hệ tín dụng lần đầu. Vì vậy các văn bản pháp luật của Nhà nước cần phải có những quy định cụ thể và chặt chẽ hơn về vấn đề tính minh bạch trong

các báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán, chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế, đồng thời thiết lập các cơ sở pháp lý cho việc trao đổi thông tin giữa NH và các cơ quan nhà nước.

Hiện tại VCB mới chỉ áp dụng một công cụ đo lường RRTD hạn chế RRTD cần nghiên cứu triển khai áp dụng mô hình đo lường RRTD mới theo thông lệ quốc tế. Theo yêu cầu của Basel II, các NHTM cần xây dựng hệ thống ước tính tổn thất tín dụng dựa trên hệ thống cơ sở dữ liệu đánh giá nội bộ -IRB. Theo đó NHTM sẽ xác định các biến số như: [38]

DP – Probability of Default: xác suất khách hàng không trả được nợ

LGD: Loss Given Default: Tỷ trọng tổn thất ước tính

EAD: Exposure at Default – tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm khách hàng không trả được nợ

Thông qua các biến số trên, NH sẽ xác định được EL: Expected Loss – tổn thất có ước tính. Với mỗi kỳ hạn xác định, tổn thất có thể ước tính được tính toán dựa trên công thức sau: $EL = DP \times EAD \times LGD$

Xác suất không trả được nợ PD: Cơ sở ước lượng xác suất này là dữ liệu về các khoản nợ quá khứ trong vòng 5 năm trước đó của KH, gồm các khoản nợ đã trả, khoản nợ trong hạn và khoản nợ không thu hồi được. Dữ liệu được phân theo ba nhóm:

- Nhóm thông tin tài chính liên quan đến các hệ số tài chính của khách hàng cũng như các đánh giá của các tổ chức xếp hạng;

- Nhóm thông tin phi tài chính liên quan đến trình độ quản lý, khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, các dữ liệu về khả năng tăng trưởng của ngành;

- Nhóm thông tin mang tính cảnh báo liên quan đến các hiện tượng báo hiệu khả năng không trả được nợ, tình hình số dư tiền gửi, hạn mức thấu chi.

Các nhóm dữ liệu này được đưa vào một mô hình định sẵn để xử lý, từ đó tính được xác suất không trả được nợ của KH. Đó có thể là mô hình Logistic, mô hình phân lớp, mô hình chỉ số Z và thường được xây dựng bởi các tổ chức tư vấn chuyên nghiệp.

EAD: Exposure at Default – tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm khách hàng không trả được nợ

Theo thống kê của ủy ban Basel, tại thời điểm không trả được nợ, khách hàng thường có xu hướng rút vốn vay tới mức gần xấp xỉ hạn mức được cấp. Do đó Ủy ban Basel II yêu cầu tính EAD như sau:

$EAD = \text{Dư nợ bình quân} + LEQ \times \text{Hạn mức tín dụng chưa sử dụng bình quân}$

Trong đó LEQ – Loan Equivalent Exposure là tỷ trọng phần vốn chưa sử dụng có nhiều khả năng sẽ được KH rút thêm tại thời điểm không trả được nợ. “LEQ x Hạn mức tín dụng chưa sử dụng bình quân” chính là phần dư nợ KH rút thêm tại thời điểm không trả được nợ ngoài mức dư nợ bình quân.

LGD – Loss Given Default: tỷ trọng tổn thất ước tính. Đây là tỷ trọng phần vốn bị tổn thất trên tổng dư nợ tại thời điểm KH không trả được nợ LGD không chỉ bao gồm tổn thất về khoản vay mà còn bao gồm các tổn thất khác phát sinh khi KH không trả được nợ, đó là lãi suất đến hạn nhưng không được thanh toán và các chi phí hành chính có thể phát sinh như: chi phí xử lý tài sản thế chấp, các chi phí dịch vụ pháp lý và một số chi phí liên quan.

Tỷ trọng tổn thất ước tính có thể tính toán theo công thức sau đây:

$$\text{LGD} = (\text{EAD} - \text{số tiền có thể thu hồi}) / \text{EAD}$$

Trong đó, số tiền có thể thu hồi bao gồm các khoản tiền mà KH trả và các khoản tiền thu được từ xử lý tài sản thế chấp, cầm cố. LGD cũng có thể được coi là 100% - tỷ lệ vốn có thể thu hồi được. Theo thống kê của Ủy ban Basel, tỷ lệ thu hồi vốn thường mang giá trị rất cao (70 -80%) hoặc rất thấp (20 – 30%). Do đó, các NH không nên sử dụng tỷ lệ thu hồi vốn bình quân. Theo nghiên cứu của ủy ban Basel, hai yếu tố giữ vai trò quan trọng nhất quyết định khả năng thu hồi vốn của NH khi KH không trả được nợ là tài sản bảo đảm của khoản vay và cơ cấu tài sản của KH.

Như vậy: Thông qua các biến số LAD, PD và EAD, NH sẽ xác định được EL – tổn thất ước tính của các khoản vay. Nếu NH tính chính xác được tổn thất ước tính của khoản cho vay thì sẽ mang lại cho NH nhiều ứng dụng, cụ thể như:

- Việc áp dụng phương pháp IRB sẽ xác định đúng thực tế mức độ rủi ro của từng trạng thái rủi ro gồm khoản cho vay DN, cho vay các DN vừa và nhỏ, cho vay bán lẻ, cho vay thế chấp bất động sản, chứng khoán hoá, góp vốn cổ phần và các trạng thái không cân bằng khác. Như vậy, khi NH cho vay các KH tốt, hệ số rủi ro giảm xuống, và tất yếu dẫn đến tài sản RRTD giảm. Kết quả hệ số an toàn vốn tăng, điều này dẫn đến hình ảnh NH trở nên đẹp hơn đối với thị trường và các cơ quan giám sát.

- Xác định tổn thất ước tính sẽ giúp NH xây dựng hiệu quả hơn quỹ dự phòng RRTD. Hiện nay theo QĐ 493/2005/QĐ –NHNN về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý RRTD trong hoạt động NH của các tổ chức TD, các ngân hàng Việt Nam đa phần vẫn áp dụng việc trích lập dự phòng theo thời gian quá hạn, chỉ có một số ít NH đã có hệ thống xếp hạng hiệu quả và sử dụng phương

pháp định tính để xác định mức độ rủi ro của khoản TD, từ đó trích lập dự phòng theo tỷ lệ phù hợp. Tuy nhiên nếu NH xác định được chính xác tổn thất ước tính thì việc trích lập trở nên đơn giản, hiệu quả và chính xác hơn rất nhiều.

- Việc xác định được tổn thất ước tính, đặc biệt là xác định được DP – xác suất khả năng vỡ nợ của KH sẽ giúp NH nâng cao được chất lượng việc giám sát và tái xếp hạng khách hàng sau khi cho vay.

- Việc xác định chính xác tổn thất có thể dự tính sẽ giúp NH xác định chính xác được giá trị khoản vay. Điều này sẽ giúp phục vụ hiệu quả cho việc thực hiện quy trình Swap tín dụng, hay chứng khoán hoá các khoản vay của các NHTM sau này. Đây là xu hướng tất yếu mà các NHTM Việt Nam sẽ hướng tới phát triển Swap tín dụng và chứng khoán hoá chính là những công cụ hiệu quả nhất để san sẻ rủi ro và tạo tính linh hoạt trong quản lý danh mục các khoản vay của mỗi NHTM.

Như vậy: Việc xây dựng hệ thống ước tính tổn thất TD dựa trên hệ thống cơ sở dữ liệu đánh giá nội bộ - IRB là xu hướng tất yếu của các NHTM Việt Nam nói chung và VCB nói riêng trong quá trình hội nhập. Trong luận án này tác giả đề nghị hoàn thiện lại hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng pháp nhân.

Hệ thống xếp hạng TD hiện đang áp dụng chưa tính đến yếu tố về độ tin cậy của các báo cáo tài chính của KH. Vì vậy, cần hoàn thiện lại theo hướng chia nhỏ thang điểm cho phần báo cáo tài chính của KH theo các mức độ tin cậy giảm dần như: kiểm toán đạt tiêu chuẩn; kiểm toán không đạt tiêu chuẩn; báo cáo do giám đốc xác nhận; báo cáo quản lý do kế toán trưởng ký xác nhận..

Xây dựng lại tiêu chí đánh giá cho phù hợp với tương quan hiện tại giữa các thành phần kinh tế trong nền kinh tế, mức độ giao dịch của KH trên cơ sở định hướng TD của NH là mở rộng TD đối với các thành phần kinh tế khác ngoài kinh tế Nhà nước, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Xây dựng, hoàn thiện các quy trình, quy chế cấp tín dụng phù hợp với nhu cầu của từng loại đối tượng KH theo lĩnh vực hoạt động, mục đích sử dụng vốn vay và vùng kinh tế nhằm thu hút được nhiều KH, làm tăng tính cạnh tranh so với các NHTM khác.

Ngoài ra cần phải có quy định về giám sát thường xuyên hạng tín dụng của KH. Các trường hợp đánh giá lại xếp hạng tín dụng KH như sau:

- Rà soát lại giới hạn tín dụng cho khách hàng
- Có nợ quá hạn.
- Vi phạm các điều khoản và điều kiện trong việc vay vốn
- Những thay đổi đáng kể về giá trị thị trường của tài sản đảm bảo sau khi ngân hàng tiến hành định giá lại định kỳ giá trị tài sản đảm bảo.

- Có sự giảm sút rõ rệt trong kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của khách hàng.

- Thay đổi trong cơ cấu sở hữu và tư cách pháp lý của khách hàng

Để hỗ trợ thực hiện được các yêu cầu trên tác giả đề xuất ứng dụng mô hình định lượng nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của các khách hàng pháp nhân. Ứng dụng mô hình xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng pháp nhân (khảo sát tại NHTMCPNT Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng)

• ***Đề xuất sử dụng mô hình định lượng***

Hiện nay các NHTM Việt Nam cam kết thực theo Basel II, hiệp định này đòi hỏi các quốc gia xếp hạng tín nhiệm các định chế tài chính (trong đó có các NHTM) và xếp hạng tín nhiệm các khách hàng theo các mô hình định lượng. Đó cũng là một yêu cầu hội nhập khu vực và quốc tế đối với hệ thống NH. Luận án đề xuất sử dụng một số mô hình phân tích định lượng (mục 1.5 chương I) để xếp hạng tín dụng các khách hàng pháp nhân.

Trong hoạt động tín dụng NH, nhận biết những dấu hiệu không có khả năng thanh toán của KH là cần thiết cho công tác quản trị RRTD tại ngân hàng. Hiện nay, đã có nhiều mô hình nghiên cứu về vấn đề này cả định tính và định lượng. Tuy nhiên chưa có nhiều mô hình thử nghiệm phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng tín dụng KH pháp nhân tại NHTM ở Việt Nam trên cơ sở tiếp cận mô hình phân lớp và mô hình Logistic.

Căn cứ về các yếu tố xếp hạng của toàn hệ thống VCB thì thấy, thứ hạng tín dụng của một DN chịu tác động của rất nhiều yếu tố gồm: các yếu tố về quy mô; các yếu tố định lượng (các chỉ tiêu tài chính) và các yếu tố định tính (yếu tố phi tài chính), các ngành sản xuất kinh doanh ở địa phương nơi các chi nhánh NH hoạt động kinh doanh là khác nhau. Nên việc tìm ra những yếu tố nào đó có ảnh hưởng ít hay nhiều đến khả năng mà KH pháp nhân rơi vào thứ hạng tín dụng nào đó tại mỗi chi nhánh NH quản lý gắn với đặc thù kinh tế - xã hội ở địa phương là cần thiết. Từ đó, ta có thể cho CBTD có thêm căn cứ đánh giá được thứ hạng tín dụng của KH dựa vào các thông tin thu thập về DN trong thẩm định cho vay một cách nhanh chóng.

Hiện nay KH chủ yếu của VCB rất phong phú chủ yếu là KH pháp nhân chiếm 90% (theo bảng 2.13 chương II). Như vậy, RRTD từ KH pháp nhân có thể xem là đại diện cho RRTD của NH từ phía KH. Hơn nữa thông tin về các KH thể nhân không được thu thập một cách hệ thống. Với đặc điểm này, tác giả đã sử dụng dữ liệu về hồ sơ của 115 KH pháp nhân tại VCB chi nhánh Đà Nẵng là minh chứng.

Từ số liệu thực tế của 115 KH pháp nhân dựa trên các yếu tố về quy mô; Các yếu tố tài chính; Các yếu tố phi tài chính tác giả xây dựng mô hình để phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng tín dụng KH pháp nhân tại chi nhánh Ngân hàng Ngoại Thương Đà Nẵng.

Sử dụng mô hình hồi quy đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến thứ hạng tín dụng của các KH pháp nhân. Kết quả đó sẽ là một gợi ý ứng dụng mô hình trong quản lý RRTD, góp phần nâng cao CLTD của mỗi chi nhánh ngân hàng của VCB trên phạm vi toàn quốc.

Tác giả hy vọng rằng những vấn đề đặt ra khi sử dụng các mô hình định lượng với dữ liệu nói trên và các kết quả nhận được có thể mở rộng và vận dụng cho các chi nhánh khác của NHNT Việt Nam.

*** Cơ sở dữ liệu về khách hàng của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng**

+ **Cơ cấu khách hàng pháp nhân:** Dựa vào dữ liệu của 115 doanh nghiệp và sử dụng phần mềm SPSS, tác giả tổng hợp được:

- 22 DN hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp – xây dựng;
- 21 DN hoạt động lĩnh vực công nghiệp chế biến và
- 69 DN hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ

Điều đó cho thấy khách hàng hoạt động trên địa bàn thành phố Đà Nẵng chủ yếu ngành thương mại dịch vụ còn lại ngành xây dựng chiếm tỷ trọng 19% và công nghệ chế biến 18%. (Phụ lục bảng 3.1)

Trong số 115 doanh nghiệp thì có: (Phụ lục bảng 3.2).

- 75 doanh nghiệp có quy mô nhỏ chiếm tỷ trọng 65%,
- 20 doanh nghiệp có quy mô trung bình và
- 20 DN có quy mô lớn chiếm tỷ trọng 17,4%.

Về hình thức sở hữu thì có:

- 21 doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng 18,26%,
- 16 công ty cổ phần đại chúng chiếm tỷ trọng 14% và
- 74 doanh nghiệp loại hình sở hữu khác chiếm tỷ trọng 64,4%. (phụ lục bảng 3.3)

+ Cấu trúc dữ liệu

- **Các khoản mục thông tin về khách hàng:** Tên khách hàng, địa chỉ và mã thuế về từng khách hàng xin không được tiết lộ. Mẫu số liệu về Thông tin khách hàng doanh nghiệp 3 (trong 115 doanh nghiệp) tiếp cận từ chi nhánh VCB Đà Nẵng (xem phụ lục bảng 2.4). Mô tả thông tin về khách hàng đã khảo sát của 115 khách hàng có những nội dung cơ bản sau:

(1) Thông tin về xếp hạng tín dụng của khách hàng: Kết quả chấm điểm xếp hạng tín dụng của 115 khách hàng bao gồm các chỉ tiêu sau: (1) Tổng điểm tài chính với các chỉ tiêu cơ bản sau: Chỉ tiêu thanh khoản, Chỉ tiêu hoạt động, Chỉ tiêu cân nợ, Chỉ tiêu thu nhập (2) Tổng điểm phi tài chính: Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng; Trình độ quản lý và môi trường nội bộ; Quan hệ với ngân hàng; Các nhân tố ảnh hưởng đến ngành; Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp; (3) Tổng điểm; (4) Kết quả xếp hạng tín dụng. Qua sử dụng SPSS với bộ số liệu của 115 doanh nghiệp tác giả tổng hợp được khách hàng xếp hạng tín dụng ở các mức sau:

- Từ A -> AA⁺ có 92 doanh nghiệp hoạt động tốt, chiếm tỷ trọng 80%, trong đó: 37 khách hàng xếp loại A chiếm tỷ trọng 32,2%, 18 khách hàng được xếp loại AA còn lại khách hàng xếp loại A⁺ và AA⁺. Theo quy định về xếp loại tín dụng của VCB thì chỉ có 3 mức AAA, AA, A trong khi kết quả phân tích, tổng hợp có 26 khách hàng xếp loại A⁺ và 11 khách hàng xếp loại AA⁺ có khác so với quy định của VCB. Theo quy định của VCB khách hàng được xếp ở các mức sau:

- + Mức AAA: Đây là những khách hàng có tiềm lực mạnh, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả, triển vọng phát triển, thiện chí tốt. Rủi ro thấp nhất. Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, có thể áp dụng cho vay không có tài sản đảm bảo. Tăng cường mối quan hệ với khách hàng.

- + Mức AA: DN hoạt động hiệu quả, triển vọng tốt, thiện chí tốt. rủi ro thấp. ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, có thể áp dụng cho vay không tài sản đảm bảo. Tăng cường mối quan hệ với KH

- + Mức A: Hoạt động hiệu quả, tình hình tài chính tương đối tốt khả năng trả nợ đảm bảo, có thiện chí. Rủi ro thấp, ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng. Không yêu cầu cao về biện pháp đảm bảo tiền vay.

Vậy những KH xếp loại A⁺ và AA⁺ có đủ tiêu chuẩn được xếp vào nhóm AAA đối với AA⁺ và A⁺ đã đủ điều kiện được xếp vào nhóm AA hay không.

- Số khách hàng xếp hạng tín dụng từ mức B-> BBB có 21 doanh nghiệp có rủi ro tín dụng, chiếm tỷ trọng 18% trong đó: 10 khách hàng xếp ở mức BBB, 7 khách hàng được xếp ở mức BB, 3 khách hàng được xếp ở mức BB⁺ và 1 khách hàng được xếp ở mức B. Tại chi nhánh Đà Nẵng khách hàng được xếp ở mức BB⁺ có khác so với mức quy định của VCB:

- + Mức BBB: KH hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển, có một số hạn

chế về tài chính và quản lý. Rủi ro trung bình. Có thể mở rộng tín dụng. Hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi. Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.

+ Mức BB: DN hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển, có một số hạn chế về tài chính và quản lý trung bình. Rủi ro trung bình. Có thể gặp khó khăn khi các điều kiện kinh tế bất lợi kéo dài. Hạn chế mở rộng tín dụng, chỉ tập trung tín dụng ngắn hạn và yêu cầu tài sản đảm bảo đầy đủ.

+ Mức B: Doanh nghiệp hoạt động hiệu quả không cao và dễ bị biến động. Rủi ro. Tập trung thu hồi nợ vay.

- Số khách hàng xếp hạng tín dụng từ mức C-> CCC có 2 doanh nghiệp chiếm tỷ trọng 2%, trong đó: 1 khách hàng xếp loại C và 1 khách hàng xếp loại CCC.

+ Mức CCC: Doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không đảm bảo, trình độ quản lý kém; rủi ro có nguy cơ mất vốn; hạn chế cấp tín dụng. Giãn nợ và gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.

+ Mức CC: Doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không đảm bảo, trình độ quản lý kém. Rủi ro cao.

+ Mức C: Doanh nghiệp bị thua lỗ và ít có khả năng hồi phục, tình hình tài chính kém, khả năng trả nợ không đảm bảo. Rủi ro cao. Có nhiều khả năng không thu hồi được nợ vay. Tập trung thu hồi nợ, kể cả xử lý sớm tài sản đảm bảo; xem xét đưa ra toà kinh tế.

Qua tổng hợp và phân tích kết quả xếp hạng tín dụng tại VCB – chi nhánh Đà Nẵng ta thấy (phụ lục bảng 3.5 và bảng 3.6)

Có 11 doanh nghiệp đạt mức xếp hạng tín dụng AA+ với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 88,4 cao nhất 96,6 điểm. Cách xếp hạng mức tín dụng khách hàng của chi nhánh có khác so với quy định của VCB, nhóm KH đạt điểm từ > 92,3 thì xếp hạng mức: AAA và Nhóm KH đạt điểm từ 84,8 -> 92,3 thì xếp hạng mức AA. Như vậy có một số KH chỉ đạt mức xếp hạng tín dụng ở mức AA thôi và không có mức hạng AA+ cho 11 khách hàng tổng hợp ở trên.

Có 18 DN đạt mức xếp hạng tín dụng AA với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 83 điểm cao nhất 87,2 điểm. Trường hợp này, xếp hạng mức tín dụng khách hàng của chi nhánh đã hạ thấp mức điểm xếp hạng của nhóm AA so với quy định của VCB là khách hàng phải đạt điểm từ 84,8 -> 92,3 thì xếp hạng mức AA.

Có 26 DN đạt mức xếp hạng tín dụng A+ với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 78.34 điểm cao nhất 82.91 điểm. Khách hàng đạt mức xếp hạng TD A có

37 doanh nghiệp với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 73.20 điểm cao nhất 77.93 điểm. Cách xếp hạng mức tín dụng KH của chi nhánh có khác so với quy định của VCB, Nhóm KH đạt điểm từ 77,2 -> 84,7 thì xếp hạng mức A. Như vậy có một số KH đạt mức xếp hạng TD ở mức A+ thì chỉ được xếp ở hạng mức hạng TD A cho 26 KH. Còn KH được xếp hạng mức A, thì có thể xếp ở mức BBB theo quy định của VCB (Nhóm KH đạt điểm từ 69,6 – 77,1 thì xếp hạng mức BBB).

Khách hàng đạt mức xếp hạng TD BBB có 10 doanh nghiệp với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 70.26 điểm cao nhất 72.80 điểm. Mức xếp hạng này phù hợp với quy định của VCB.

Khách hàng đạt mức xếp hạng tín dụng BB có 07 DN với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 64.55 điểm cao nhất 65.47 điểm. Mức xếp hạng này phù hợp với quy định của VCB (Nhóm KH đạt điểm từ 62,0 – 69,5 thì xếp hạng mức BB).

Khách hàng đạt mức xếp hạng tín dụng B có 01 DN với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 60,72 điểm cao nhất 60,72 điểm (có 1 DN). Mức xếp hạng này phù hợp với quy định của VCB (Nhóm KH đạt điểm từ 54,4- 61,9 thì xếp hạng mức B).

Khách hàng đạt mức xếp hạng tín dụng CCC có 01 DN với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 58,69 điểm cao nhất 58,69 điểm. Phù hợp với quy định của VCB (Nhóm khách hàng đạt điểm 46,8->54,3 thì xếp hạng mức CCC)

Khách hàng đạt mức xếp hạng tín dụng C có 01 doanh nghiệp với tổng điểm giao động ở mức thấp nhất 46,26 điểm cao nhất 46,26 điểm. Phù hợp với quy định của VCB (Nhóm khách hàng đạt điểm từ 31,6 -39,1 thì xếp hạng mức C)

Khách hàng đạt mức xếp hạng tín dụng D không có (Nhóm khách hàng đạt điểm dưới 31,6 thì xếp hạng mức D)

(2) Thông tin tài chính

*** Mô tả bảng cân đối kế toán của 115 doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh VCB** Trong 115 DN thì có 92 DN có bảng cân đối kế toán, và có nhiều chỉ tiêu có giá trị rất nhỏ, không có quỹ dự phòng tài chính, vốn chủ sở hữu âm,... chất lượng thông tin về bảng báo có vấn đề.(phụ lục bảng 3.7). *Có 92 doanh nghiệp có đủ báo cáo tài chính*

*** Mô tả báo cáo Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của 115 doanh nghiệp.** Dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của 115 DN, thì có 91 DN có đủ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nộp cho ngân hàng. Vậy có khoảng hơn 10 DN không có báo cáo tài chính, nhưng cán bộ tín dụng vẫn thẩm định và xếp hạng tín dụng khách hàng.(phụ lục bảng 3.8, bảng 3.10 và bảng 3.11)

Các chỉ tiêu sử dụng để phân tích

- **Các chỉ tiêu tài chính (theo mô hình 6C): Có 81 doanh nghiệp có đủ chỉ tiêu tài chính theo mô hình 6C (phụ lục bảng 3.9)**

- **Các chỉ tiêu phi tài chính:** Theo thông tin tác nghiệp khách hàng doanh nghiệp của NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng thì các thông tin phi tài chính được chia thành 4 nhóm.

Nhóm 1: bao gồm các chỉ tiêu về năng lực tài chính và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhóm 2: gồm các thông tin về vị thế của khách hàng và năng lực quản lý.

Nhóm 3: gồm các thông tin tín dụng.

Nhóm 4: Các thông tin về khả năng phát triển của doanh nghiệp.

Thực tế từ 115 doanh nghiệp thì việc khai thác các thông tin phi tài chính gặp một số khó khăn cơ bản sau:

1. Thông tin nhóm 1 thiếu và không chính xác, lý do chính là có một tỷ trọng lớn DN là khách hàng của VCB- chi nhánh Đà Nẵng là các DN mới thành lập. Như vậy, các chỉ tiêu phản ánh tình trạng của DN trong dài hạn là không dự kiến được.

2. Do các chỉ tiêu phi tài chính được đánh giá bởi cán bộ phụ trách tín dụng, nên hầu như không có sự khác biệt về đánh giá đối với các DN, trong đó có nhiều chỉ tiêu không được đánh giá.

3. Một số lớn các doanh nghiệp chưa phát hành cổ phiếu vì vậy, thông tin từ phía thị trường còn quá ít.

Nhận xét: Những khó khăn này dẫn đến việc sử dụng thông tin phi tài chính để đánh giá khách hàng DN không đầy đủ và thiếu chính xác.

*** Lựa chọn các biến cho mô hình**

- Xác định chỉ tiêu xếp hạng doanh nghiệp (biến phụ thuộc)

+ NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng đã xếp hạng DN theo bảng xếp hạng chung AAA – D. Xếp hạng này dựa trên 2 nhóm chỉ tiêu tổng điểm tài chính và tổng điểm phi tài chính.

Các DN được xếp hạng từ A đến AAA là các DN có đủ khả năng vay và trả các khoản tín dụng theo đúng hợp đồng tín dụng.

Các DN được xếp hạng từ B đến BBB là các DN cần phải xem xét khả năng trả các khoản tín dụng theo đúng hợp đồng tín dụng.

Các DN được xếp hạng từ D đến CCC là các DN gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh và không có khả năng trả các khoản tín dụng theo đúng hợp đồng tín dụng.

Sử dụng kết quả này có thể tạo các biến phụ thuộc thể hiện thứ hạng tín nhiệm của doanh nghiệp.

+ Cũng có thể sử dụng các biến khả năng thanh khoản ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh làm biến phụ thuộc trong mô hình nói trên. Vì các biến này trực tiếp cho biết khả năng thanh toán các khoản nợ của DN.

- Các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng (các biến độc lập)

Các yếu tố để xác định quy mô của DN: Hiện nay tại VCB – chi nhánh Đà Nẵng xác định quy mô doanh nghiệp dựa vào tiêu thức: hình thức sở hữu, quy mô vốn và ngành sản xuất kinh doanh... **Các yếu tố tài chính; Các yếu tố phi tài chính.**

Tác giả xây dựng mô hình phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng tín dụng khách hàng pháp nhân tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng. Theo cách phân chia của VCB-ĐN thì các doanh nghiệp xếp hạng A trở lên không rủi ro tín dụng (có thể cho vay ngay) các doanh nghiệp còn lại thì cần xem xét khi quyết định cấp tín dụng.

Biến DF- Khả năng trả nợ: 1- Khả năng trả nợ tốt; 0 - Khả năng trả nợ không tốt.

Các yếu tố bao gồm: 22 chỉ tiêu theo mô hình 6c và một số chỉ tiêu phi tài chính khác.

Bảng 3.1: Danh sách các biến độc lập

STT	Loại biến	Danh sách các biến độc lập
1	TTngan	Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn
2	TTnhanh	Hệ số khả năng thanh toán nhanh
3	Kythu	Kỳ thu tiền bình quân
4	vqts	Hệ số vòng quay tài sản
5	vqtk	Hệ số vòng quay hàng tồn kho
6	vqthu	Hệ số vòng khoản phải thu
7	kntl	Hệ số khả năng trả lãi
8	tsno	Tỷ số nợ
9	roa	ROA
10	roe	ROE
11	hsl_dt	Hệ số doanh lợi trên doanh thu
12	donbay	Hệ số đòn bẩy tài chính
13	a41a	Ngành sản xuất kinh doanh

14	a42a	Quy mô của doanh nghiệp
15	a43a	Loại hình sở hữu
16	Var2.2	Năng lực của chủ sở hữu
17	Var2.15	Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh
18	var2.23	Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá
19	Var2.31	Mức độ ổn định của thị trường đầu ra
20	var2.35	Uy tín của DN trên thị trường
21	Var2.38	Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD
22	var2.41	Lợi thế vị trí kinh doanh

Trong 22 chỉ tiêu trên thì bao gồm 10 chỉ tiêu phi tài chính và 12 chỉ tiêu tài chính của các khách hàng doanh nghiệp. Lựa chọn này căn cứ vào mô hình 6C.

***Thử nghiệm một số mô hình xếp hạng tín dụng**

a. Mô hình phân lớp

- Mô hình: Mô hình phân lớp có thể dùng để phân chia các DN theo một số chỉ tiêu. Việc phân chia này dựa trên mức độ giống nhau của các DN được thể hiện qua các chỉ tiêu này. Người ta sử dụng mô hình này với ý tưởng chính là những DN có các đặc trưng gần giống nhau sẽ có hành vi tín dụng như nhau.

- Ước lượng: Mô hình sau đây sử dụng để phân chia các DN thành 3 lớp với hy vọng mỗi lớp sẽ có đặc trưng về khả năng khác nhau trong việc trả các khoản tín dụng.

- Kết quả ước lượng mô hình: trong số 81 DN có đủ thông tin về các biến nói trên thì hầu hết các DN được xếp từ A đến AAA thuộc nhóm 3, các DN từ B đến BBB thì thuộc nhóm 2 theo cách xếp hạng hiện tại của ngân hàng.

Tương tự như vậy có 55 DN ở nhóm A – AAA được xếp vào có khả năng thanh toán tốt, ngoài ra có 21 DN thuộc các nhóm khác cũng được xếp vào loại này. Ngược lại có 4 DN thuộc nhóm A – AAA thì không được xếp vào nhóm có khả năng thanh toán tốt. (Xem phụ lục bảng 3.13)

- **Nhận xét:** Mô hình phân lớp trong trường hợp này chỉ đảm bảo được khả năng phân lớp tương ứng với kết quả xếp hạng TD của VCB khoảng 70%.

b. Mô hình logistic

- Mô hình: Sử dụng mô hình logistic với biến DF là biến phụ thuộc và tất cả các biến còn lại là biến độc lập.

- Ước lượng: Ước lượng trực tiếp mô hình này với 22 biến độc lập ta có kết quả sau đây (phụ lục bảng 3.14 và bảng 3.15)

+ Nếu xem kết quả xếp hạng hiện tại của NH là chính xác thì, kết quả ước lượng có mức độ chính xác 90% trong đó các DN có khả năng thanh toán tốt có độ chính xác 94,9%, tương tự các DN không có khả năng thanh toán tốt có độ chính xác 77,3%. Như vậy mô hình này đánh giá khả năng thanh toán tốt chính xác hơn khả năng thanh toán không tốt.

+ Tuy vậy, kết quả ước lượng này cũng có thể cho thấy đối với một số DN thì kết quả xếp hạng hiện tại cần được kiểm tra đánh giá thêm.

Theo phụ lục bảng 10 chúng ta có thể thấy có rất nhiều biến độc lập không tác động rõ ràng đến khả năng thanh toán tốt của DN. Mô hình này có thể gặp trường hợp đa cộng tuyến (thông tin của các biến chồng chéo, không tách được tác động độc lập đến biến phụ thuộc).

Bảng 3.2: kết quả hồi quy (1) sau khi loại biến

Variables in the Equation						
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
a42a	1.212	.665	3.324	1	.068	3.360770
TTngan	4.115	1.402	8.619	1	.003	61.234698
vqts	.001	.000	3.565	1	.059	1.000511
vqtk	-.001	.000	6.988	1	.008	.999108
roe	.021	.007	9.203	1	.002	1.021176
donbay	-.149	.074	4.023	1	.045	.861980
Var2.15	-10.338	3.787	7.452	1	.006	.000032
Var2.31	4.727	2.394	3.896	1	.048	112.909301
Constant	4.680	2.224	4.429	1	.035	107.751063

Đây là kết quả hồi quy từ SPSS sau khi dùng thủ tục loại biến BackWard Wald. Các biến còn lại trong hồi quy độc lập với nhau, các hệ số B đo lường tác động của các biến độc lập đến khả năng thanh toán của DN.

+ **Quy mô doanh nghiệp:** Quy mô DN càng lớn thì khả năng trả nợ của DN càng cao. Điều này hoàn toàn đúng vì quy mô vốn chủ sở hữu lớn thì khả năng tự chủ tài chính mạnh. Đây là yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng TD của DN tại NHTM.

+ **Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn**

Tỷ số này cho biết mỗi đồng nợ ngắn hạn phải trả của công ty có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có thể huy động ngay sử dụng để thanh toán. Khi tỷ số này giảm cho thấy khả năng thanh toán giảm và cũng là dấu hiệu báo trước về những khó khăn tài chính sẽ xảy ra. Nếu tỷ số này tăng nghĩa là công ty luôn sẵn sàng

thanh toán các khoản nợ. Tuy nhiên nếu tỷ số này quá cao sẽ làm hiệu quả sử dụng vốn thấp như: có nhiều tiền mặt nhàn rỗi, nợ khó đòi, hàng tồn kho ứng dụng kém chất lượng. Đây là yếu tố ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của khách hàng và mức xếp hạng tín dụng của DN.

+ **Hệ số vòng quay tài sản:** Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản của DN thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Qua phân tích chỉ tiêu này NHTM đánh giá tài sản hiện có tại DN thì có thể đưa vào kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, là cơ sở đánh giá khả năng trả nợ của DN trong tương lai. Qua đó đánh giá hiệu quả sử dụng đồng vốn vay vào hoạt động kinh doanh của DN đủ để trả lãi và nợ gốc cho NH khi đến hạn. Chỉ tiêu này giá trị càng lớn hơn 1 càng nhiều thì càng tốt, là yếu tố ảnh hưởng mạnh đến khả năng trả nợ của KH và kết quả xếp hạng của mỗi DN.

+ **Hệ số vòng quay hàng tồn kho**

Vòng quay hàng tồn kho phản ánh mối quan hệ giữa hàng tồn kho và giá vốn hàng bán trong một kỳ. Chỉ tiêu này cho biết bình quân hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng trong kỳ để tạo ra doanh thu. Nếu mức độ tồn kho quản lý không hiệu quả thì chi phí lưu kho phát sinh tăng, chi phí này chuyển cho khách hàng làm cho giá bán sẽ gia tăng. Ảnh hưởng đến doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này quá cao, doanh thu bán hàng sẽ bị mất vì không có để bán. Nếu tỷ số hàng tồn kho quá thấp, chi phí phát sinh liên quan đến hàng tồn kho sẽ gia tăng. Số vòng quay hàng tồn kho khác nhau một cách đáng kể trong ngành sản xuất kinh doanh. Vì vậy khi đánh giá khả năng trả nợ của DN, NHTM cũng xem xét chỉ tiêu này và nó cũng là yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng của DN. Ở đây ta thấy hệ số vòng quay hàng tồn kho thấp đạt giá trị $0,999 < 1$.

+ **ROE:** là chỉ số đo lường mức lợi nhuận đạt được trên đồng vốn góp của các cổ đông. Chỉ tiêu này phải đạt mức tối thiểu 15%. ROE của một công ty càng cao chứng tỏ công ty này sử dụng đồng vốn có hiệu quả, giá cổ phiếu của công ty này trên sàn chứng khoán càng cao. ROE suy giảm là một bằng chứng cho thấy việc đầu tư của công ty đã đem lại ROE thấp hơn so với thời gian trước đây. Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn vay có hiệu quả đã khuếch đại được lợi nhuận sau thuế thu được trên 1 đồng vốn chủ hữu và ngược lại. Chỉ tiêu ROE của danh nghiệp càng cao thì khả năng trả nợ và mức độ tín nhiệm tín dụng càng tăng tại NHTM.

+ **Hệ số đòn bẩy TC:** Đo lường mối quan hệ giữa tài sản và vốn chủ sở hữu.

Nếu khoản tài trợ từ nợ phải trả lớn thì rủi ro nhiều hơn và ảnh hưởng khả năng trả nợ của DN rất lớn nếu sử dụng vốn vay không hiệu quả. Từ đó ảnh hưởng đến mức độ tín nhiệm của DN tại NHTM.

+ **Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh:** Đây là yếu tố ảnh hưởng rất nhiều đến mức độ xếp hạng TD của DN tại NH và phản ánh khả năng trả nợ của KH. Nếu khả năng trả nợ của KH đúng hạn, không có gia hạn với NHTM thì mức độ tín nhiệm của DN với NH tốt còn nếu tình hình trả nợ của KH không đúng theo kế hoạch trả nợ của NHTM thì mức độ tín nhiệm thấp.

+ **Mức độ ổn định của thị trường đầu ra:** Hoạt động sản kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều sự ổn định của thị trường đầu ra như: số lượng sản phẩm, hàng hoá tiêu thụ, thị trường tiêu thụ ngày càng tăng trưởng và mở rộng, góp phần tăng doanh thu và Lợi nhuận của DN khả năng trả nợ của KH tăng và tăng nguồn vốn vay của NHTM. Nếu thị trường đầu ra của DN biến động nhiều, không ổn định thì ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của KH và mức độ tín nhiệm tín dụng của DN tại thời điểm đánh giá giảm.

- **Nhận xét:** Từ kết quả ước lượng mô hình (1) ta có một số nhận xét cụ thể sau đây:

+ Theo mô hình 6C, 22 biến độc lập nói trên đều có ý nghĩa (nhiều hoặc ít) trong việc đánh giá khách hàng DN. Nhưng nếu dùng kết quả ước lượng của bảng 11 thì có thể dẫn đến việc đánh giá không chính xác vì 14/22 hệ số hồi quy được ước lượng khác 0 không có ý nghĩa thống kê (với mức ý nghĩa 5%). Theo kết quả ở bảng 11 thì 14 biến này sẽ bị loại bỏ các thông tin từ các biến đó coi như không tác động đến khả năng thanh toán tốt của DN. Như vậy cần có 1 mô hình khác phục những nhược điểm này.

c. Khắc phục đa cộng tuyến - hồi qui thành phần chính

Áp dụng kỹ thuật ước lượng đã được nêu ở 1.2.5.2. đối với 22 biến nói trên. Thực hiện phân tích thành phần chính, ta nhận được kết quả (mô tả ở bảng 3.4).

- Kiểm định sự phù hợp của mô hình ACP: kiểm định KMO về tồn tại thông tin chéo của các biến độc lập cho thấy với bộ số liệu này các biến chứa thông tin chéo nhau. Vì vậy, khi ước lượng trực tiếp mô hình (1) sẽ gặp đa cộng tuyến. Mặt khác phân tích thành phần chính là phù hợp. Kiểm định Bartlett's về sự độc lập của các biến cũng khẳng định kết quả trên (thông tin có ở bảng 3.3)

Bảng 3.3: Các kiểm định đối với mô hình ACP

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.656
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1752.342
	df	231
	Sig.	.000

- Với 8 thành phần chính 77,23% sự khác biệt của các DN dựa trên 22 chỉ tiêu được bảo tồn, có thể nâng tỷ lệ này bằng cách chọn thêm các thành phần chính (xem phụ lục bảng 3)

- Hệ số tổ hợp các biến: phụ lục Bảng 13 cho hệ số cấu trúc của 8 thành phần chính từ 22 biến ban đầu (các u_{vj} trong công thức 1)

Từ bảng 13 kết hợp với bảng phụ lục bảng 4 chúng ta tính được các hệ số β_{vj} trong công thức (2).

- Hồi quy logistic biến khả năng thanh toán tốt theo các thành phần chính

Kết quả hồi quy sau khi loại biến trên SPSS (sau 5 bước lặp) ta nhận được các hệ số α ở bảng sau:

Bảng 3.4: Kết quả ước lượng hồi quy (4)

		B	S.E.	df	Sig.	Exp(B)
Step 5 ^a	FAC1_2	-.715	.496	1	.149	.489
	FAC2_2	19.025	5.725	1	.001	1.831E8
	FAC5_2	5.263	1.888	1	.005	192.991
	FAC7_2	1.252	.519	1	.016	3.498
	Constant	1.201	.612	1	.050	3.324

Bảng 3.5: Kết quả phân loại

Kết quả xếp hạng VCB		Dự báo		%
		0	1	
DF	Khả năng trả nợ không tốt: 0	15	7	68.2
	Khả năng trả nợ tốt: 1	4	55	93.2
Tỷ lệ chung				86.4

Nếu xem kết quả xếp hạng hiện tại của NH là chính xác thì, kết quả ước lượng có mức độ chính xác 90% trong đó các DN có khả năng thanh toán tốt có độ chính xác 93,2%, tương tự các DN không có khả năng thanh toán tốt có độ chính xác 68,2%. Như vậy mô hình này đánh giá khả năng thanh toán tốt chính xác hơn khả năng thanh toán không tốt.

+ Tuy vậy, kết quả ước lượng này cũng có thể cho thấy đối với một số DN thì kết quả xếp hạng hiện tại cần được kiểm tra đánh giá thêm.

Từ các kết quả trên ta tính được các hệ số tác động của các biến độc lập đến khả năng thanh toán tốt, theo công thức (5)

Bảng 3.6: Kết quả tính toán tác động của các biến độc lập đến DF

<i>stt</i>	<i>Tên biến</i>	<i>F1</i>	<i>F2</i>	<i>F5</i>	<i>F7</i>	<i>Tác động đến DF</i>
1	Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	.05271922	-.04845048	.41126290	.08126905	1.30661954
2	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	-.00046627	-.00011013	.00025883	-.00113861	-0.00182564
3	Kỳ thu tiền bình quân	-.00292694	-.00052251	.01556782	.00216971	0.07679525
4	Hệ số vòng quay tài sản	-.00000024	-.00000002	.00000014	-.00000050	-0.00000014
5	Hệ số vòng quay hàng tồn kho	.00001479	-.00000999	.00000658	-.00002537	-0.00019784
6	Hệ số vòng khoản phải thu	.00000205	-.00000248	-.00000223	-.00000556	-0.00006740
7	Hệ số khả năng trả lãi	.00399096	.00857877	.06086288	-.04224882	0.42776284
8	Tỷ số nợ	.00214468	.00075100	.00342555	-.01101363	0.01699275
9	ROA	-.00000116	.00032369	-.00002568	-.00003816	0.00597627
10	ROE	-.00000017	.00007219	-.00000830	-.00000645	0.00132180
11	Hệ số doanh lợi trên doanh thu	-.00084475	.26608190	-.02466203	-.02620575	4.90033925
12	Hệ số đòn bẩy tài chính	-.00017686	-.00006503	-.00005552	-.00008051	-0.00150386
13	Ngành sản xuất kinh doanh	-.05058687	.02044405	.01187289	-.04010863	0.43737039
14	Quy mô của doanh nghiệp	-.10486074	-.03770171	.21179726	-.01503808	0.45342579

<i>stt</i>	<i>Tên biến</i>	<i>F1</i>	<i>F2</i>	<i>F5</i>	<i>F7</i>	<i>Tác động đến DF</i>
15	Loại hình sở hữu	.11125813	-.01148323	.05458410	.05975566	0.06409655
16	Năng lực của chủ sở hữu	.25276950	-.05957267	.06386095	.08768543	-0.86816214
17	Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh	.46620901	.07557388	.02441480	.03942175	1.28251700
18	Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá	.25860293	.05532690	.02024302	-.00071783	0.97345300
19	Mức độ ổn định của thị trường đầu ra	.32711650	-.03201823	.12035563	.10192535	-0.08191393
20	Uy tín của DN trên thị trường	.16022799	-.03719016	.19634493	1.54004289	2.13952405
21	Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD	-.21334986	.09404749	.09532674	.25401652	2.76148618
22	Lợi thế vị trí kinh doanh	-.06845586	-.03918875	-.02047012	.53765019	-0.13119879
He so hoi qui (4)		-.715	19.025	5.263	1.252	

• Phân tích kết quả mô hình

Với 22 biến độc lập từ bảng 3.6 ta thấy hầu hết các biến trên đều ảnh hưởng đến biến phụ thuộc (DF). Trong đó ta thấy có các biến độc lập sau:

• Đối với các biến độc lập thuộc chỉ tiêu tài chính

+ Một số biến độc lập > 0 bao gồm: Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn; Hệ số khả năng thanh toán nhanh; kỳ thu tiền bình quân, hệ số vòng quay tài sản, hệ số khả năng trả lãi; hệ số doanh lợi trên doanh thu; ROE; ROA. Nếu tăng giá trị của các biến này lên sẽ tác động đến biến phụ thuộc DF dễ bằng 1 hơn. Từ đó tăng khả năng trả nợ của khách hàng và mức xếp hạng tín nhiệm của DN tại NHTM.

Trong đó: Nếu tăng giá trị của biến Hệ số khả năng thanh toán nhanh, Hệ số vòng quay tài sản lại tác động đến biến phụ thuộc $DF < 0$. Điều đó cho thấy khả năng trả nợ của khách hàng giảm là điều không phù hợp, có sai sót trong số liệu từ báo cáo tài chính của DN.

+ Một số biến độc lập < 0 bao gồm: hệ số vòng quay hàng tồn kho, hệ số vòng quay khoản phải thu; hệ số đòn bẩy tài chính. Nếu tăng giá trị của các biến này

lên sẽ tác động đến biến phụ thuộc DF dễ nhỏ hơn 0. Từ đó tăng khả năng không trả nợ của khách hàng và mức xếp hạng tín nhiệm của DN tại NHTM giảm. Các biến này cho thấy ảnh hưởng nhiều đến khả năng trả nợ của DN đối với NHTM.

Trong đó: Đối với biến hệ số nợ, nếu tăng giá trị của biến này lên sẽ tác động đến biến phụ thuộc $DF < 0$. Điều đó cho thấy khả năng trả nợ của khách hàng giảm, mức tín nhiệm tín dụng DN giảm. Trong khi đó $DF > 0$ là điều không phù hợp, cho thấy có sai sót về số liệu về các báo cáo tài chính của DN tại NHTM.

CBTD có thể căn cứ vào thông tin của DN, bản báo cáo tài chính của KH, xem xét các yếu tố cơ bản ảnh hưởng cùng chiều tới thứ hạng tín dụng. DN nào có các chỉ số này càng cao thì thứ hạng tín dụng tốt, đồng thời cũng cần chú ý đến các chỉ số ảnh hưởng ngược chiều đến thứ hạng tín dụng của DN. CBTD có thể dựa vào kết quả này phỏng đoán khả năng trả nợ và thứ hạng tín dụng của DN một cách nhanh nhất nhằm rút ngắn thời gian thẩm định hồ sơ tín dụng. Từ đó CLTD quản lý tín dụng và khả năng cạnh tranh dịch vụ tín dụng so với các NHTM khác.

Các biến độc lập thuộc nhóm chỉ tiêu tài chính phản ánh đúng khả năng trả nợ của khách hàng nếu các số liệu của báo cáo tài chính là chính xác. Tuy nhiên, đối với NHTM khi quyết định cho vay thì một số chỉ tiêu tài chính quan trọng sau cần được xem xét đầu tiên đó là: hệ số lợi nhuận trên doanh thu; hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn; hệ số khả năng trả lãi; kỳ thu tiền bình quân và ROA, ROE.

- Đối với các biến độc lập thuộc chỉ tiêu phi tài chính như: ngành sản xuất kinh doanh, quy mô, hình thức sở hữu, tình hình trả nợ của khách hàng, triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá; uy tín của DN trên thị trường; triển vọng phát triển của DN. Nếu tăng giá trị của các biến này lên sẽ tác động đến biến phụ thuộc DF dễ bằng 1 hơn. Từ đó tăng khả năng trả nợ của khách hàng và mức xếp hạng tín nhiệm của DN tại NHTM. Các biến này phụ thuộc theo đánh giá của CBTD tại NHTM. Qua bảng 3.6 ta thấy đây là những chỉ tiêu phụ thuộc vào đánh giá của CBTD dựa trên các tiêu chí ngân hàng xây dựng. Điều đó cho thấy có sự tương đồng nhau giữa các CBTD trong đánh giá với những chỉ tiêu trên.

Bên cạnh đó có một số chỉ tiêu sau: năng lực của chủ sở hữu; mức độ ổn định của thị trường đầu ra; lợi thế vị thế kinh doanh tác động đến $DF < 0$. Điều đó cho thấy không có sự phù hợp cách đánh giá giữa CBTD là do:

(1) Cách đánh giá một số chỉ tiêu trên không đồng nhất giữa CBTD tại một NH, hoàn toàn phụ thuộc vào CBTD phụ trách các KH của mình theo yếu tố chủ quan là chính.

(2) Trong dữ liệu trên CBTD đánh giá KH ở các mức sau: tốt, trung bình và không xác định được (không đánh giá được). Điều đó cho thấy những chỉ tiêu này NH chưa xây dựng các tiêu chí chuẩn để CBTD dựa vào đó đánh giá cho phù hợp và tương đồng nhau. Tùy thuộc hoàn toàn vào mỗi một CBTD nên mức độ xếp hạng tín dụng không chính xác.

Nhằm nâng cao quản lý CLTD, hạn chế RRTD, trong quá trình thẩm định, nếu biết được chiều hướng tác động của các yếu tố tới thứ hạng tín dụng và các biến động của từng nhân tố trong bảng 3.6. Cán bộ thẩm định tín dụng thay vì quan tâm đến quá nhiều yếu tố theo quy trình xếp hạng tín dụng của VCB, mà quan tâm đặc biệt đến 22 yếu tố. Phải xác định tính minh bạch, độ chính xác của 22 thông tin đó của DN, loại trừ khách hàng đưa ra chỉ số ảo, thiếu chính xác gây sai lệch thứ hạng, đưa đến rủi ro cao trong quá trình xếp hạng, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

Cán bộ tín dụng có thể căn cứ nhanh vào bảng tóm tắt biến động của từng nhân tố trong bảng 3.6 trong quá trình quản lý dư nợ của KH pháp nhân thông qua bảng báo cáo tài chính theo từng quý mà doanh nghiệp nộp lên. Từ đây có thể đánh giá được xu thế nợ của DN theo thời gian để kịp thời xử lý và hạn chế những rủi ro.

Phân tích trên có thể tóm tắt các bảng sau:

Bảng 3.7: Các yếu tố ảnh hưởng xấu đến xếp hạng tín dụng của KH

<i>STT</i>	<i>Tên biến</i>	<i>Tác động đến DF</i>
1	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	-0.00182564
2	Hệ số vòng quay tài sản	-0.00000014
3	Hệ số vòng quay hàng tồn kho	-0.00019784
4	Hệ số vòng khoản phải thu	-0.00006740
5	Hệ số đòn bẩy tài chính	-0.00150386
6	Năng lực của chủ sở hữu	-0.86816214
7	Mức độ ổn định của thị trường đầu ra	-0.08191393
8	Lợi thế vị trí kinh doanh	-0.13119879

Bảng 3.8: Các yếu tố ảnh hưởng tốt đến xếp hạng tín dụng của KH

STT	Tên biến	Tác động đến DF
1	Hệ số doanh lợi trên doanh thu	4.90033925
2	Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD	2.76148618
3	Uy tín của DN trên thị trường	2.13952405
4	Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	1.30661954
5	Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh	1.28251700
6	Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá	0.97345300
7	Quy mô của doanh nghiệp	0.45342579
8	Ngành sản xuất kinh doanh	0.43737039
9	Hệ số khả năng trả lãi	0.42776284
10	Kỳ thu tiền bình quân	0.07679525
11	Loại hình sở hữu	0.06409655
13	Tỷ số nợ	0.01699275
14	ROA	0.00597627
15	ROE	0.00132180

Tuy nhiên nếu dựa vào kết quả này để đánh giá mức độ khả năng trả nợ hay rủi ro của người đi vay thì kết quả này vẫn có thể cách xa so với thực tế do sự biến động của điều kiện kinh doanh, các yếu tố vĩ mô của thị trường bên ngoài... Kinh nghiệm cho thấy không có phương pháp phân tích hay hệ thống các chỉ tiêu phức tạp nào có thể hoàn toàn thay thế kinh nghiệm cũng như đánh giá chuyên môn của CBTD. Vì vậy VCB Đà Nẵng vẫn cần phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa yếu tố con người với các công nghệ xếp hạng TD. Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ và kỹ năng phân tích đánh giá của CBTD và đồng thời tăng cường kiểm tra KH, thu thập thông tin kịp thời của KH nhằm phân tích và điều chỉnh chính sách TD một cách hợp lý. Đồng thời khuyến khích các DN tuân thủ pháp luật kế toán và kiểm toán để có thông tin xác thực thì mô hình phân tích dự báo mới cho kết quả đáng tin cậy.

• Nghiên cứu và vận dụng mô hình xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng pháp nhân

Quản lý CLTD đóng vai trò quan trọng trong hoạt động TD nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung của NHTM. CLTD của mỗi NH phụ thuộc nhiều vào công tác quản lý rủi ro, nhất là RRTD là yêu cầu cấp thiết được đặt ra trong điều kiện mở cửa và hội nhập hiện nay. Qua khảo sát tình hình thực tiễn công tác quản lý CLTD của VCB Đà Nẵng tác giả đã xây dựng mô hình phân tích ảnh hưởng của các

yêu tố đến xếp hạng tín dụng KH pháp nhân tại NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam - chi nhánh Đà Nẵng” qua mô hình, tác giả đã đưa ra 22 yếu tố (gồm 10 chỉ tiêu phi tài chính và 12 chỉ tiêu phi tài chính) trong bảng 3.6 ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của KH từ đó tác động đến xếp hạng TD của DN. Qua đó, cung cấp thêm một công cụ giúp cho CBTD của VCB có thể đánh giá được thứ hạng của DN nhanh chóng trong quá trình thẩm định. Trên cơ sở đó mà đưa ra các biện pháp và chính sách cấp TD hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả quản lý RRTD góp phần nâng cao CLTD của VCB Đà Nẵng.

Tuy nhiên do hạn chế của việc tiếp cận dữ liệu nên tác giả chỉ tiếp cận và nghiên cứu được trên bộ dữ liệu của VCB Đà Nẵng. Tác giả đề xuất với VCB có thể phát triển mô hình này trên diện rộng cho các chi nhánh của VCB trên địa bàn toàn quốc từ đó nâng cao CLTD cho NH góp phần làm cho nền kinh tế phát triển ổn định và bền vững.

*** Điều kiện thực hiện mô hình phân tích dự báo nói trên, VCB cần thực hiện các giải pháp sau:**

- (1) VCB cần hoàn thiện quy trình tín dụng theo thông lệ quốc tế
- (2) Nâng cao công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ
- (3) Hoàn thiện chính sách về tài sản đảm bảo
- (4) Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng
- (5) Xây dựng chính sách đầu tư nguồn nhân lực
- (6) Chính sách đầu tư, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng
- (7) Nâng cao tiềm lực tài chính

Việc thực hiện đồng bộ các giải pháp này góp phần nâng cao chất lượng tín dụng của VCB trong điều kiện hội nhập hiện nay. Các giải pháp này được cụ thể hoá ở các mục: 3.2.2.1; mục 3.2.2.3; mục 3.2.2.4; mục 3.2.3; mục 3.2.4; mục 3.2.5.

3.2.2.3. Nâng cao công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ hoạt động TD là một biện pháp quan trọng vì thông qua hoạt động này có thể phát hiện, ngăn ngừa những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ TD. Bên cạnh đó, hoạt động kiểm tra, kiểm soát cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức do CBTD gây ra. Để thực hiện điều đó nhằm hạn chế rủi ro nâng cao CLTD ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Hoạt động kiểm tra nội bộ phải thực hiện định kỳ và đột xuất nhằm phát hiện các dấu hiệu sai phạm. Hằng năm phải kiểm tra toàn bộ các chi nhánh trong hệ thống để phát hiện, ngăn chặn kịp thời, tránh để xảy ra hậu quả nghiêm trọng mới

xử lý. việc giám sát RRTD cần thực hiện giám sát từng khoản vay và danh mục TD. Việc xây dựng hệ thống chấm điểm TD nội bộ dùng để đánh giá hiện trạng của KH vay, từng khoản vay. Nó là công cụ giám sát quan trọng, nhằm phát hiện và nhận thấy khả năng diễn biến xấu đi của khoản vay, tình trạng KH (đã trình bày ở phần 3.2.2.2). Việc giám sát từng khoản vay, được thực hiện như: (i) rà soát và phân tích báo cáo tài chính được tiến hành thường xuyên; (ii) thăm thực địa KH để xác định được sự tồn tại và tình trạng thực tế của tài sản đảm bảo. Qua đó kiểm chứng lại chất lượng và tính chính xác thông tin tín dụng của KH.

- Tăng cường những CBTD có trình độ, đã qua nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm tra nội bộ. Đồng thời, đòi hỏi cán bộ kiểm tra nội bộ phải có kiến thức nhất định về NH nói chung, hoạt động tín dụng nói riêng, kiến thức pháp luật, tín học, ngoại ngữ và đồng thời nắm kiến thức chuyên môn về kiểm toán.

- Không ngừng hoàn thiện và đổi mới phương pháp kiểm tra, áp dụng linh hoạt các biện pháp kiểm tra tùy thuộc vào từng thời điểm, từng đối tượng và mục đích kiểm tra cho cán bộ làm công tác kiểm tra, kiểm soát.

3.2.2.4. Hoàn thiện chính sách về tài sản đảm bảo

(1) *VCB nền thành lập bộ phận chuyên định giá tài sản đảm bảo.* Trong những năm đến, cùng với sự phát triển kinh tế của đất nước thì ngày càng có nhiều DN ra đời và cần vay vốn NH bằng hình thức thế chấp tài sản nhằm mở rộng quy mô kinh doanh, phát triển sản xuất. Do đó, công việc định giá có ý nghĩa to lớn trong quyết định cho vay của NH cho nên chỉ có một bộ phận chuyên môn, đó là bộ phận chuyên định giá tài sản đảm bảo mới có thể đảm nhận công việc này. Bộ phận này gồm những CBTD có kinh nghiệm, được đào tạo chuyên môn, thường xuyên được bổ sung nguồn kiến thức về mọi vấn đề có liên quan. Họ phải định giá các tài sản đảm bảo có cấu trúc phức tạp như công trình xây dựng, cơ sở hạ tầng,... Sau đó, phải thông báo bằng văn bản cho từng CBTD đã trực tiếp nhận hồ sơ của chính KH đó. Một khi bộ phận này thành lập tại mỗi Chi nhánh thì khắc phục tâm lý e ngại của CBTD khi đề xuất tín dụng, bởi hiện nay CBTD định giá tài sản đảm bảo cũng chính là cán bộ thực hiện cho vay nên CBTD dễ bị quy trách nhiệm và bị xem là thông đồng với KH về việc định giá tài sản, nâng giá trị định giá cao hơn giá trị thực để cho vay nhiều. Trong trường hợp có phát sinh vấn đề định giá tài sản đảm bảo thì CBTD sẽ không còn có trách nhiệm, không bị đổ lỗi do giá trị tài sản đảm bảo đã được bộ phận chuyên định này. Do đó, một yêu cầu rất khắc khe cho bộ phận này là phải làm việc mang tính chất khách quan, không chịu sự chi phối của

những đối tượng khác. Có như vậy sẽ làm giảm chi phí cho khách hàng khi phải thuê tổ chức chuyên định giá tài sản cũng như góp phần đem lại hiệu quả cao trong hoạt động TD của ngân hàng. Nếu như thực hiện tốt thì VCB sẽ được biết đến nhiều không chỉ ở những KH lớn, truyền thống mà còn tác động đến những KH mới trên thị trường. Điều này có ý nghĩa to lớn trong thời kỳ cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

(2) *VCB nên xây dựng hệ thống kho tàng đủ tiêu chuẩn quản lý vật tư, hàng hoá... được cầm cố ở mỗi chi nhánh.* Nếu NH có kho bãi đầy đủ, điều kiện an toàn, có thể chấp nhận các tài sản hình thành từ vốn vay để làm hàng hoá, vật tư đảm bảo việc giải chấp trên cơ sở thanh toán của người vay. Ngoài ra, VCB thực hiện bảo hiểm tài sản, hàng hoá, vật tư để phòng ngừa rủi ro bất khả kháng như thiên tai, lũ lụt, hoả hoạn,... NH có thể thực hiện bằng hợp đồng thoả thuận với các tổ chức bảo hiểm có uy tín trong nước, buộc bên vay phải mua bảo hiểm cho vật tư, hàng hoá cầm cố với NH.

3.2.3. Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng

Thông tin là “nguyên liệu” cho mọi quyết định. Một quyết định không thể chính xác kịp thời nếu không có lượng thông tin đầy đủ tương xứng. Đối với hoạt động của ngân hàng, hệ thống thông tin càng có ý nghĩa quan trọng hơn trong việc góp phần bảo đảm an toàn hoạt động tín dụng nói riêng cũng như hoạt động của ngân hàng nói chung. Việc xây dựng được hệ thống thông tin tín dụng phù hợp, nhằm mục đích mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của VCB. Muốn vậy, VCB cần xây dựng được hệ thống thông tin phòng ngừa, hạn chế RRTD. Đồng thời, VCB cần phải không ngừng đổi mới và hiện đại hoá hệ thống thu thập, xử lý thông tin KH, thông tin quản trị đảm bảo cho ban lãnh đạo của chính NH, cũng như mỗi chi nhánh của VCB có thể tiếp cận được các nguồn thông tin tin cậy và việc tiếp cận phải nhanh chóng và thuận lợi..

* VCB cần xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu chứa đựng những thông tin phong phú bổ ích tạo điều kiện cho mọi CBTD có thể truy cập để phục vụ tốt nhất cho công việc được giao. Việc xây dựng hệ thống thông tin tín dụng phải được thực hiện trên nguyên tắc “Hiểu biết khách hàng”.

+ Hệ thống thông tin tín dụng phải được tổ chức thành mạng lưới thống nhất từ trung ương đến cơ sở theo hình thức tập trung kết hợp với phân tán.

+ Toàn bộ thông tin tín dụng của KH truyền thống cũng như KH tiềm năng (pháp nhân hay thể nhân) có hay không có quan hệ với bất cứ Sở giao dịch, chi nhánh của NH đều được tập hợp và lưu trữ tại Trung tâm thông tin tín dụng tại Trung tâm điều hành đồng thời tại Chi nhánh nơi khách hàng có quan hệ.

+ Một bộ phận chuyên trách sẽ được thành lập nhằm đảm nhận việc thu thập và phân tích thông tin, cập nhật hàng ngày các thông tin về KH có quan hệ với NH, thông tin kinh tế, thị trường, pháp luật, các chỉ thị văn bản hướng dẫn từ cấp trên như: VCB, NHNN,... có liên quan phục vụ trực tiếp cho công tác tín dụng. Các cán bộ này sẽ thu thập thông tin từ nhiều nguồn: thông tin do CBTD cung cấp, thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NHNN, từ VCB cung cấp, do cán bộ tự thu thập từ đài, báo chí, từ các cơ quan tổ chức khác nhau...

+ Để các thông tin phục vụ cho công tác hoạt động TD có thể phát huy hiệu quả cao nhất, có thể truy cập dễ dàng cho các mục đích sử dụng khác nhau của các CBTD hay các cấp phê duyệt, hệ thống thông tin của mỗi chi nhánh VCB cần phải được sắp xếp phân loại một cách khoa học theo những tiêu thức khác nhau như:

- Các thông tin pháp lý cập nhật có liên quan đến hoạt động tín dụng: Các văn bản, quy chế của ngân hàng, các văn bản hướng dẫn chỉ đạo của VCB, NHNN.

- Thông tin về khách hàng: Hiện nay CBTD khai thác thông tin về KH dựa trên báo cáo tài chính, trong khi báo cáo tài chính do KH lập thường không qua kiểm toán, không có cơ quan chức năng xác định tính trung thực của báo cáo. Một vấn đề cần chú ý là thông tin về DN có quan hệ với NH (Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ,...) rất có thể là có các thông tin sai lệch. Trong điều kiện hiện nay khi việc bắt buộc các DN thực hiện kiểm toán và công khai quyết toán còn chưa được tuân thủ theo quy định của nhà nước do nhiều nguyên nhân khác nhau thì VCB cũng phải có đối sách thích hợp để đảm bảo thông tin thu nhận được từ DN là chính xác.

VCB nếu đề ra qui định bắt buộc các DN phải thực hiện kiểm toán trước khi vay vốn NH thì có lẽ sẽ tạo ra rào cản đối với KH, KH sẽ tìm đến các NH khác với các qui định thuận lợi, dễ dàng hơn. Do vậy, VCB có thể tiến hành tuyển chọn một số nhân viên kiểm toán chuyên nghiệp vào làm việc tại NH. Các cán bộ thẩm định khi có nghi ngờ, khúc mắc về tính chính xác của số liệu mà DN cung cấp hoặc trong trường hợp các món vay lớn, phức tạp thì các nhân viên kiểm toán này sẽ tiến hành trực tiếp kiểm toán.

- Thu thập thông tin về thị trường, CBTD còn phải khai thác thông tin mang tính chất thị trường về sản phẩm KH kinh doanh như: tình hình cung cầu, giá cả, cạnh tranh, đặc biệt là thị trường bất động sản, thị trường các mặt hàng xuất nhập khẩu... Thông tin trong nước và thị trường quốc tế, sự ổn định hay thay đổi về chính sách xuất nhập khẩu nói chung.

- Thông tin về các khách hàng có quan hệ với ngân hàng
- Thông tin về thực trạng và dự báo xu hướng phát triển của các ngành kinh tế: thương mại - dịch vụ, công nghiệp, xây dựng, nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản,....

- Đối với một ngành cụ thể, cần có các thông tin và phân tích cơ cấu ngành thông qua các biến số như: năng lực sản xuất của ngành, ảnh hưởng của người mua, của nhà cung ứng vật tư, các khó khăn cản trở việc xâm nhập thị trường, mối đe dọa của các sản phẩm thay thế, tình hình đầu tư của nước ngoài đối với ngành; chính sách của Chính phủ đối với ngành, xu hướng phát triển của ngành. Việc thu thập thông tin và phân tích cơ cấu ngành rất có ích trong việc phán quyết đầu tư và được các ngân hàng trên thế giới áp dụng.

+ Sau khi thu thập được các nguồn thông tin, CBTD phân tích xử lý thông tin, cần phải sàng lọc, phân tích thông tin giúp ban lãnh đạo NH, chi nhánh NH đưa ra các quyết định chính xác và kịp thời về cho vay hay chiến lược cho vay cũng như hoàn thiện về các quy định về cho vay.

* VCB xây dựng hệ thống thông tin quản lý RRTD, đảm bảo cung cấp thông tin, cơ sở dữ liệu về hoạt động TD chính xác và thường xuyên cập nhật giúp cho nhà lãnh đạo NH quản lý hiệu quả hoạt động TD, hạn chế tổn thất. Vì vậy, hệ thống thông tin quản lý RRTD bao gồm hai loại thông tin: (1) Thông tin vĩ mô gồm: môi trường kinh tế, chính sách kinh tế nhà nước, văn bản quy phạm pháp luật; (2) Thông tin phục vụ quản lý hoạt động tín dụng của NH bao gồm: báo cáo trực trạng tín dụng (từng chi nhánh), dự báo xu hướng phát triển tín dụng, báo cáo tổng kết hoạt động tín dụng..

Việc xây dựng một hệ thống thông tin phục vụ hoạt động tín dụng không chỉ đòi hỏi sự nỗ lực cố gắng của VCB mà còn phụ thuộc rất nhiều vào sự hỗ trợ từ NHNN. VCB cũng như NHNN cần phải tạo lập một kho dữ liệu phong phú, đầy đủ, chính xác, tạo "vốn thông tin" cơ bản cho các các chi nhánh. Với sự góp sức của nhiều người, nhiều tổ chức thì chất lượng thông tin mới trở nên phong phú và hữu ích, đảm bảo cho việc hoạt động tín dụng phát triển nhanh chóng, an toàn.

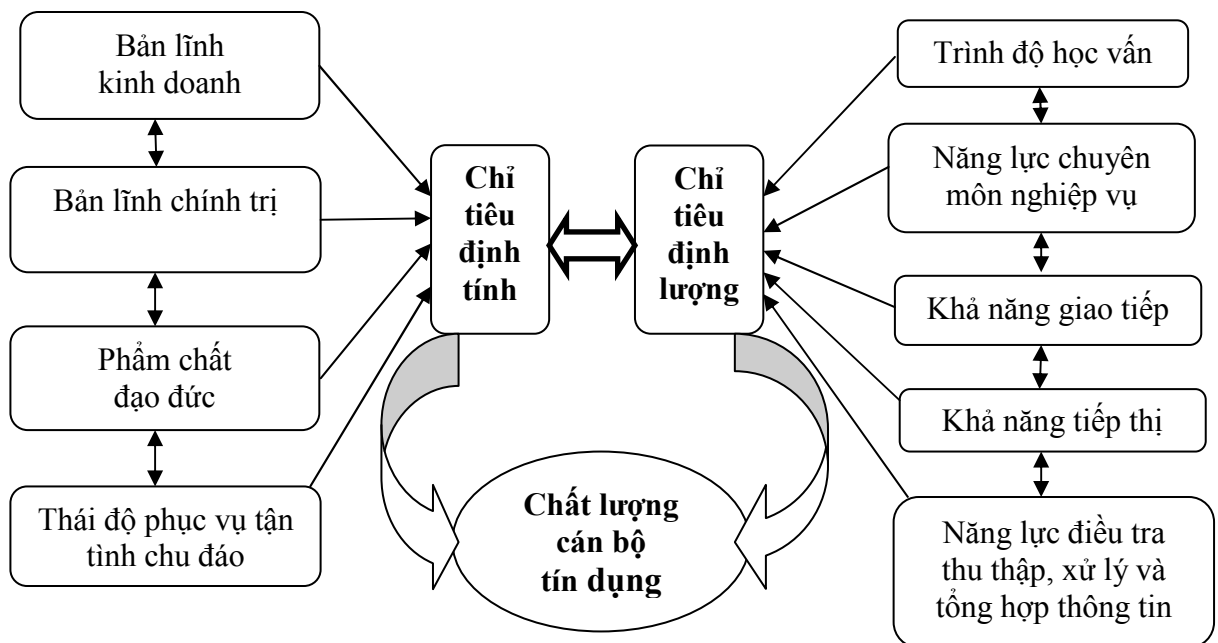
3.2.4. Xây dựng chính sách đầu tư nguồn lực cho ngân hàng phù hợp với xu thế hội nhập

3.2.4.1 Chính sách nguồn nhân lực

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong giai đoạn hiện nay trở thành vấn đề cấp bách của các ngành kinh tế nói chung và ngành NH nói riêng, nhất là yêu cầu của sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước và trong thời kỳ hội nhập quốc tế.

Nghiệp vụ NH càng phát triển đòi hỏi chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngày càng cao để có thể sử dụng những phương tiện hiện đại, phù hợp với sự phát triển của NH trong nền kinh tế thị trường. Theo đó, việc lựa chọn nhân sự phải đảm bảo cả về đạo đức và chuyên môn nghiệp vụ. Chất lượng hoạt tín dụng phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, cả về chủ quan lẫn khách quan. Trong yếu tố chủ quan, vấn đề chất lượng CBTD và cán bộ thẩm định là vấn đề mấu chốt. Chính vì vậy cần phải không ngừng nâng cao chất lượng CBTD cả về mặt định tính, lẫn định lượng để góp phần hạn chế RRTD tại NHTM hiện nay.

Hiện nay, phần lớn cán bộ nhân viên trong NH đang làm việc trong NH hiện nay chưa đáp ứng được những yêu cầu phát triển trong điều hội nhập. Sự yếu kém này không chỉ ở trình độ nghiệp vụ, kinh nghiệm hoạt động mà còn ở trình độ ngoại ngữ và sự am hiểu luật pháp, thông lệ quốc tế. Vì vậy NH tìm các biện pháp nâng cao trình độ của cán bộ công nhân viên nói chung và CBTD nói riêng là nhiệm vụ cần thiết và cấp bách hiện nay. CBTD có một vai trò quan trọng đối với hoạt của NHTM, họ là người mang lại lợi nhuận chủ yếu cho NH song cũng có thể đem lại rủi ro cho NH. Tuy nhiên nhiều NHTM hiện nay do việc đánh giá hiệu quả công việc cũng như đánh giá cán bộ còn nhiều bất cập, chưa đủ cơ sở để có thể đưa ra được những kết luận khách quan làm cơ sở cho việc thưởng phạt. Vì vậy NH phải chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng. Do vậy, để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng, ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng cần phải chặt chẽ và cần có một số chỉ tiêu cơ bản sau:



- CBTD phải có bản lĩnh kinh doanh vững vàng thể hiện: Đánh giá, thẩm định, nhìn nhận KH một cách chính xác; biết tiếp cận, thu hút, sàng lọc KH tốt để phục vụ. Trong xử lý nghiệp vụ làm việc đúng chức năng, vai trò và nhiệm vụ được giao, Có tính tập thể, có kỷ luật và có tinh thần sáng tạo.

- CBTD phải có bản lĩnh chính trị vững vàng, thể hiện: Phải nắm bắt kịp thời đường lối, chủ trương của Đảng về phát triển các lĩnh vực kinh tế - xã hội, văn hoá, an ninh Quốc phòng. Có khả năng am hiểu phân tích kinh tế, nhất là các bộ luật có liên quan trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động của NHTM.

- CBTD phải có phẩm chất đạo đức tốt, thái độ phục vụ tận tình, chu đáo. Đây là tiêu chuẩn quan trọng đối với CBTD, quyết định đến vấn đề rủi ro đạo đức trong kinh doanh. Cán bộ tín dụng chính là cầu nối giữa ngân hàng với khách hàng, là thể hiện hình ảnh của NH trong giới KH. Giúp KH hiểu được về tính chất hoạt động của NH. Đạo đức nghề nghiệp CBTD phải luôn lấy mục đích sự nghiệp phát triển NH làm mục đích phấn đấu.

- CBTD phải có trình độ học vấn, năng lực chuyên môn nghiệp vụ: Một trong những tiêu chuẩn hàng đầu đối với CBTD là trình độ học vấn và năng lực chuyên môn nghiệp vụ. Năng lực chuyên môn nghiệp vụ của CBTD được thể hiện ở những mặt như: Đánh giá, phân tích tài chính KH một cách chính xác. Thẩm định phương án, dự án sản xuất kinh doanh (SXKD) một cách khoa học trên cả 2 phương diện là tính chính xác và thời gian thực hiện. Xử lý nghiệp vụ phát sinh, quản lý các khoản vay trong và sau khi cho vay. Do hoạt động TD liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề, sản phẩm trong khi đó đội ngũ CBTD chủ yếu được đào tạo từ các trường kinh tế, kinh nghiệm liên quan đến các lĩnh vực kỹ thuật, xây dựng rất hạn chế, điều này đòi hỏi CBTD không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, thường xuyên tìm hiểu các ngành nghề, lĩnh vực khác để phục vụ hoạt động tín dụng.

- CBTD phải có khả năng giao tiếp với KH: Khả năng giao tiếp thể hiện ở việc phải làm sao để KH bày tỏ được tâm tư nguyện vọng của mình. Nắm được thông tin từ KH cũng như đối tác của KH. Phải có trình độ tư vấn cho KH để làm sao KH có thêm điều kiện thuận lợi trong hoạt động kinh doanh của mình, hạn chế được những rủi ro trong hoạt động. Với khả năng giao tiếp CBTD tìm hiểu thêm được nhiều thông tin về KH phục vụ cho công tác thẩm định, quản lý khoản vay. Bên cạnh đó CBTD phải có khả năng tiếp thị thu hút KH. Điều này phụ thuộc phần lớn đến chính sách Marketing, chính sách khách hàng của ngân hàng trong đó vai trò của CBTD là người tiên phong. Mỗi đối tượng KH đều phải có cách tiếp cận,

phương pháp tư vấn, biện pháp thu hút chăm sóc... khác nhau, đòi hỏi người CBTD phải là người có kiến thức hiểu biết sâu rộng mới gây được tin tưởng, ấn tượng tốt đối với KH. Từ đó, KH mới có bước lựa chọn đúng đắn NH phục vụ mình để đem lại hiệu quả cao trong HĐKD.

- CBTD phải có năng lực điều tra thu thập, liên kết, xử lý và tổng hợp thông tin. Hoạt động của NH là một hoạt động mang tính tổng hợp, có rất nhiều mối quan hệ từ nhiều phía, nhất là quan hệ với KH. Chính vì vậy trước, trong và sau khi cho vay, cán bộ phải thu thập một khối lượng lớn thông tin về dự án / phương án vay vốn, cơ chế, chính sách của ngành, của nhà nước liên quan đến phương án / dự án SXKD. Do khối lượng thông tin lớn, đòi hỏi phải có quá trình sàng lọc, xử lý, tổng hợp để có được những thông tin chuẩn xác. Từ đó CBTD mới có cơ sở để đánh giá, phân tích và kết luận chính xác về KH.

Yêu cầu về định tính, định lượng đối với CBTD là một yêu cầu cấp thiết trong nền kinh tế thị trường và hoạt động NH có sự cạnh tranh. Đây cũng là điều kiện cần và đủ để nâng cao chất lượng CBTD. Tuy nhiên, trong thực tế để hội đủ những điều kiện về CBTD như đã nêu trên thì là một vấn đề bất cập đối với ngành NH Việt Nam nói chung và hệ thống VCB nói riêng. Vì vậy VCB cần thực hiện một số giải pháp sau để nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng như:

- Xây dựng hệ thống quy chuẩn đạo đức và hành vi của cán bộ tín dụng: Nhằm đưa ra các nguyên tắc ứng xử và tài liệu hướng dẫn CBTD xử lý các tình huống khác nhau từ khi tiếp xúc với KH cho đến khi kết thúc hợp đồng TD; các tình huống đơn giản đến các tình huống phức tạp trong xử lý nợ, đòi nợ. Đồng thời quy định rõ những chuẩn mực đạo đức cần phải có của một CBTD như: CBTD phải trung thực, minh bạch, rõ ràng và công khai trong mọi quan hệ và quyết định của mình; tuyệt đối chấp hành các quy định, hướng dẫn trong hoạt động tín dụng, đặc biệt là tuân thủ các hạn mức tín dụng và các giới hạn RRTD; ... Các ứng xử trong hoạt động tín dụng của NH như: nghệ thuật khai thác thông tin KH, nghệ thuật đề từ chối, nghệ thuật để thuyết phục khách hàng trả nợ đúng hạn, nghệ thuật thu hút KH... Đây là giải pháp nâng cao chất lượng của hoạt động tín dụng ngân hàng.

- Đồng thời VCB cần xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với chiến lược nguồn nhân lực; thực hiện hiệu quả công tác dự báo nhu cầu nguồn nhân lực; Hoàn thiện quy trình quản trị nguồn nhân lực chất lượng cao.

- VCB cần xây dựng chính sách đào tạo để nâng cao chất lượng CBTD. Công tác đào tạo cần tập trung vào một số vấn đề như:

+ Tăng cường hình thức đào tạo tập trung, kết hợp hình thức tập huấn tại chỗ, hình thức đào tạo này nhằm làm cho CBTD nắm bắt được một số nghiệp vụ nhất định trong thời gian ngắn như: Tổ chức các buổi sinh hoạt nghiệp vụ theo định kỳ, thảo luận các vướng mắc trong công tác tín dụng, văn bản, quy trình nghiệp vụ. NHTM thường xuyên định kỳ tối thiểu 1 lần/năm, tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, hiểu biết các chế độ văn bản pháp luật, chính sách, quy trình nghiệp vụ có liên quan đến công tác tín dụng. Trong quá trình học tập, bồi dưỡng phải gắn lý luận với thực tiễn để CBTD có thể vận dụng một cách đúng đắn, sáng tạo, linh hoạt và có hiệu quả trong thực tế.

+ Tổ chức thi tay nghề hàng năm và có khen thưởng hợp lý để khuyến khích những CBTD giỏi, có nhiều cống hiến. Cử cán bộ tham gia các lớp tập huấn về phòng chống rủi ro, các lớp công nghệ thông tin để ứng dụng khoa học kỹ thuật vào công tác tín dụng. Mỗi chi nhánh của VCB tổ chức nhiều hơn những lớp học ngay tại NH để nâng cao trình độ như khi áp dụng những sản phẩm tín dụng mới, nâng cao kỹ năng thẩm định, quản trị rủi ro, định giá TSBD, kỹ năng giao tiếp.

+ VCB cần phải mời các chuyên gia pháp lý đến giảng, trao đổi kinh nghiệm trong các tình huống, vụ án liên quan đến lĩnh vực ngân hàng để CBTD có thêm kinh nghiệm, hiểu thêm về pháp luật, kỹ năng thẩm định, phân tích rủi ro, quyết định cho vay được an toàn.

+ Bên cạnh kiến thức chuyên môn, CBTD phải được thường xuyên tự trang bị thêm hiểu biết về tình hình an ninh-xã hội, thị trường, ngoại ngữ, tin học..., rèn luyện kỹ năng giao tiếp với khách hàng.

- Hàng năm VCB cần thực hiện việc rà soát, đánh giá phân loại CBTD để có hướng đào tạo, bổ sung kịp thời tránh sự hững hờ về đội ngũ CBTD. Đồng thời qua phân loại CBTD để thực hiện việc tiêu chuẩn hoá CBTD trên cả 2 mặt định tính và định lượng, tạo ra đội ngũ CBTD mạnh toàn diện. Để có một đội ngũ tín dụng vừa có đức, vừa có tài thì NHTM thường xuyên tiến hành rà soát lại đội ngũ CBTD ở mỗi chi nhánh, chuyển sang công việc khác những CBTD không đủ phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn không đáp ứng được yêu cầu, có những biểu hiện, hành vi mang tính vụ lợi, không đúng đắn với khách hàng, sắp xếp lại cán bộ cho phù hợp với khả năng, thực lực của mỗi người.

- Đi đôi với việc đào tạo, thì việc tuyển dụng cán bộ lao động phải thực hiện tốt, đúng quy định của ngành và cần tuyệt đối có sự công bằng trong khâu tuyển dụng. Tiêu chuẩn tuyển dụng CBTD mới cần có là: tiêu chuẩn đạo đức, tư cách, tiêu

chuẩn chuyên môn, tiêu chuẩn về thể chất. Có chính sách sàng lọc, sử dụng có hiệu quả đội ngũ CBTD. Trong công tác tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng cần quan tâm lựa chọn đúng chuyên ngành đào tạo, có khả năng thực hiện công tác phân tích, đánh giá năng lực khách hàng, đánh giá tình hình tài chính khách hàng, sử dụng tốt các phần mềm phân tích, có khả năng ứng xử tốt.

- Tăng cường tính kỷ luật, tính kỷ cương đối với CBTD. Tính kỷ luật; kỷ cương của CBTD được thể hiện trên các mặt như chấp hành nghiêm mọi chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, nhà nước, của Ngành của cơ quan đề ra. Những CBTD vi phạm quy chế, quy trình nghiệp vụ tín dụng, làm thất thoát vốn phải xử lý nghiêm khắc.

- Đổi mới chính sách đãi ngộ CBTD. Trong điều kiện cơ chế thị trường chính sách đãi ngộ hợp lý về tiền lương, tiền thưởng, hệ số tiền lương... càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì có thể đội ngũ này có sự cống hiến nhiều nhất, chịu áp lực nhiều nhất do công việc mang tính rủi ro cao. Có như vậy, đội ngũ CBTD mới phát huy được khả năng và nhiệt tình lâu dài của mình. Đồng thời thực hiện cơ chế thưởng, phạt nghiêm minh, khuyến khích, sáng tạo, phát huy trách nhiệm và quyền hạn cá nhân trong việc đầu tư vốn sao cho an toàn hiệu quả nhất.

Trong điều kiện hội nhập và sự thâm nhập lẫn nhau của các NHTM, chế độ đãi ngộ với người lao động có năng lực chuyên môn và quản trị điều hành tốt còn là điều kiện đảm bảo hạn chế hiện tượng “chảy máu chất xám” và mất lợi thế cạnh tranh của các NHTM Việt Nam. Để hạn chế RRTD và giảm nợ xấu trong hoạt động tín dụng cần nâng cao chất lượng cán bộ chuyên môn, đặc biệt cán bộ làm công tác tín dụng, gắn trách nhiệm với quyền lợi là nhiệm vụ trọng tâm của mỗi NHTM nói chung và VCB nói riêng hiện nay.

2.3.4.2. Chính sách đầu tư, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng

Công nghệ ngân hàng là một yếu tố quan trọng tạo nên sức cạnh tranh của một ngân hàng thương mại, thể hiện:

- Tiết kiệm chi phí, đẩy mạnh tốc độ thanh toán và lưu chuyển tiền tệ, tập trung và sử dụng có hiệu quả vốn kinh doanh.

- Thực hiện kế toán giao dịch tức thời tại quầy, kiểm tra kiểm soát từ xa các nghiệp vụ thị trường liên ngân hàng, quản lý thông tin báo cáo thống kê và thông tin phòng ngừa rủi ro, quản lý lưu trữ hồ sơ tín dụng, kế toán ngân hàng. Đảm bảo an toàn, hiệu quả nghiệp vụ thanh toán, kinh doanh ngoại tệ.

Công nghệ tin học của thế giới ngày nay đang mở ra những cơ hội thuận lợi

cho NH trong chiến lược hiện đại hoá ngân hàng, VCB cần tập trung thực hiện từng bước chiến lược đó như sau:

+ Triển khai mạnh thanh toán trực tiếp với hệ thống SWIFT, đảm bảo luân chuyển vốn, chứng từ nhanh chóng, chính xác và quản lý vốn ngoại tệ tập trung, củng cố hệ thống thanh toán liên hoàn nội bộ qua mạng vi tính, đảm bảo thông tin cập nhật. Thực hiện thí điểm nối mạng với một số doanh nghiệp lớn và dần dần nhân rộng cho mạng lưới khách hàng có điều kiện.

+ Từng bước hiện đại hoá các phương tiện thanh toán không dùng tiền.

+ Nâng cấp các phương tiện, thiết bị tin học làm việc của ngân hàng.

Hiện nay, tại các nước phát triển phần lớn các giao dịch NH đều thực hiện qua Internet, thậm chí một số sản phẩm TD đối với KH cá nhân toàn bộ quy trình từ đề xuất vay vốn cho đến khi khoản vay được phê duyệt và thông báo cho khách hàng đều thực hiện qua mạng. Để có thể hội nhập và cạnh tranh với các NH trong khu vực và quốc tế, VCB cần phải đầu tư hơn nữa cho việc phát triển hệ thống công nghệ thông tin của mình, trong đó cần đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin trong việc thực hiện quy trình cho vay và giám sát CLTD theo các nội dung sau:

- VCB đã thực hiện dự án hiện đại hoá NH tập trung cơ sở dữ liệu tại Hội sở chính, vì thế cần phát triển và phát huy khả năng giám sát chất lượng tín dụng tức thời của Hệ thống, quản lý danh mục theo ngành, vùng kinh tế, quản lý hạn mức cho vay của từng KH. Bên cạnh đó, tập trung cơ sở dữ liệu là cơ sở thuận lợi cho việc thực hiện phân loại KH, tính toán RRTD một cách nhanh chóng và chính xác. VCB hiện đại hoá công nghệ NH ở Hội sở chính và chi nhánh đồng bộ để đảm bảo kết nối thông tin và xây dựng mạng giao dịch trực tuyến trên toàn quốc đảm bảo Hội sở chính là trung tâm đầu não lưu trữ và xử lý thông tin và điều hành kinh doanh, tạo điều kiện cho việc ứng dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng điện tử.

- VCB xây dựng và đưa vào ứng dụng các chương trình phần mềm tự động thực hiện phân loại KH, định hạng rủi ro tín dụng đối với KH là tổ chức kinh tế để làm cơ sở cho việc ra quyết định cho vay. Ngoài ra, cần xây dựng và đưa vào ứng dụng phần mềm về thẩm định dự án đầu tư hỗ trợ cho cán bộ thẩm định trong việc phân tích khách hàng, dự án vay vốn.

- VCB hoàn thiện hệ thống lưu trữ dữ liệu phục vụ cho công tác chấm điểm xếp hạng tín dụng DN. Ngân hàng phải duy trì, thu thập các thông tin quan trọng liên quan đến xếp hạng KH, khoản vay trong thời gian vay vốn và xử lý TD của KH. Định kỳ rà soát dữ liệu nhằm: Bổ sung dữ liệu thiếu do không thu thập tự động từ các nguồn hiện tại của NH; xác định các lỗi và sai sót trong dữ liệu thu thập.

3.2.5. VCB nâng cao tiềm lực tài chính và uy tín của mình trong nước và trên thế giới.

3.2.5.1. Tăng cường vốn chủ sở hữu

VCB cần nâng cao uy tín của mình để tăng vốn chủ sở hữu và tăng khả năng huy động nguồn vốn. Uy tín của VCB phụ thuộc vào: vốn chủ sở hữu, quy mô hoạt động kinh doanh trong nước và quốc tế và mức độ an toàn trong kinh doanh. Các yếu tố này có mối quan hệ mật thiết với nhau: vốn chủ sở hữu lớn -> huy động nguồn vốn lớn -> mở rộng quy mô hoạt động cho vay và đầu tư. VCB thực hiện hoạt động kinh doanh với khả năng quản lý rủi ro tốt đem lại hiệu quả trong cho vay và đầu tư sẽ tăng lợi nhuận, từ đó gia tăng vốn chủ sở hữu. Qua đó uy tín và vị thế của VCB sẽ được khẳng định hơn trên thị trường thế giới. Vì vậy VCB cần:

+ Tăng quy mô vốn chủ sở hữu để mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh hàng năm.

VCB cần tăng vốn chủ sở hữu để đảm bảo khả năng tự chủ tài chính phù hợp với quy mô hoạt động kinh doanh của mình trong xu thế hội nhập. Quy mô vốn chủ sở hữu có vai trò quan trọng, quyết định sự ổn định và an toàn trong hoạt động của mỗi NHTM. Hiện nay quy mô vốn chủ sở hữu của VCB còn thấp so với các nước trong khu vực và thế giới. Điều này đã hạn chế đến quy mô hoạt động kinh doanh của các NHTM. Điều này dẫn đến hệ số an toàn vốn (CAR) của VCB cũng thấp. Việc tăng hệ số an toàn vốn (CAR) không dễ dàng thực hiện trong thời gian ngắn mặc dù NH vẫn tăng quy mô vốn chủ sở hữu của mình. Vì vậy, VCB cần tăng vốn chủ sở hữu nhằm khẳng định tính tự chủ tài chính của mình. Bảo đảm vốn chủ sở hữu phải phù hợp với tổng tài sản Có về quy mô và tốc độ tăng trưởng để đạt hệ số an toàn tối thiểu theo chuẩn mức quốc tế. VCB cần có giải pháp tăng vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu nhằm nâng cao năng lực tài chính đáp ứng với tiêu chuẩn quốc tế và quản lý RRTD. Nguồn tài chính bổ sung vốn chủ sở hữu hiện nay là: lợi nhuận để lại; Nhà nước cấp bổ sung; phát hành trái phiếu; cổ phiếu. Việc tăng vốn chủ sở hữu bằng vốn NSNN và phát hành cổ phiếu trong điều kiện thị trường chứng khoán của Việt Nam chưa phát triển, vốn NSNN có giới hạn. VCB có thể thực hiện sáp nhập hoặc mua lại NHTM nhỏ, hoạt động không hiệu quả để tăng vốn chủ sở hữu.

+ Tăng cường nâng cao quản lý CLTD và quản lý rủi ro kinh doanh nói chung và RRTD nhằm thực hiện mục tiêu “ An toàn –Hiệu quả - phát triển”. Hạn chế nợ xấu dưới mức quy định của thông lệ quốc tế. Xử lý nợ xấu phải đảm bảo tính bền vững, dứt điểm không để nợ xấu tồn tại trên bảng cân đối kế toán của ngân

hàng kéo dài. Việc xử lý nợ xấu tốt góp phần nâng cao chất lượng tài sản. VCB có thể chuyển toàn bộ nợ xấu công ty chuyên xử lý nợ xấu, công ty mua bán nợ. đối với các khoản nợ xấu không xử lý được, Nhà nước cần có cơ chế để NH có thể chủ động xử lý.

3.2.5.2. Tăng cường huy động nguồn vốn

Vốn cho vay của NH xuất phát từ nhiều nguồn khác nhau, trong đó có hai nguồn chủ yếu đó là vốn tự có và vốn huy động. Trong đó vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của NH. Hầu hết nguồn vốn này được huy động từ tiền gửi của các TCKT và dân cư. Tính chất của nguồn vốn này là một trong những yếu tố có ảnh hưởng quan trọng đến hoạt động cho vay của NH. Một nguồn vốn có tính chất tốt là nguồn có cơ cấu hợp lí với chi phí thấp nhất, đáp ứng được các phương án, dự án cho vay. Vì vậy, một trong những giải pháp để mở rộng hoạt động tín dụng là xây dựng và phát triển nguồn vốn bằng cách đa dạng hoá các hình thức huy động, đa dạng hoá các loại kì hạn, có các biện pháp phù hợp, cụ thể:

- Tạo cho các khoản tiền gửi có tính chuyên hoá dễ dàng để khi người dân gửi tiền vào NH cũng như mở tài khoản không phải chờ đợi lâu, qua nhiều loại giấy tờ, tạo tâm lý không tốt cho khách hàng.

- Cải tiến thủ tục nâng cao chất lượng các hình thức huy động vốn hiện có như: Tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, không kỳ hạn,...

- Tăng cường các biện pháp khuyến khích phát triển các tài khoản cá nhân và thanh toán qua VCB. VCB nên chú ý đến nguồn tiền gửi thanh toán này bởi đây là nguồn tiền có chi phí thấp. Việc thu hút thêm nhiều khoản tiền gửi loại này sẽ giúp Ngân hàng hạ lãi suất đầu ra, góp phần thúc đẩy hoạt động tín dụng.

- Ngoài việc tiếp tục sử dụng và hoàn thiện dần các hình thức huy động truyền thống, VCB cần chủ động tiến hành đa dạng hóa các hình thức huy động vốn theo hướng thỏa mãn tối đa nhu cầu gửi tiền của KH bằng cách mở rộng nhiều hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm với nhiều thời hạn, nhiều loại lãi suất, nhiều phương thức gửi và thanh toán khác nhau, gửi một nơi lấy ở nhiều nơi, v.v... Bên cạnh việc kết hợp với những hình thức khuyến khích vật chất mà thời gian qua VCB đã áp dụng. NH cần tạo nên sự gắn kết giữa tiền gửi huy động của dân cư với tín dụng tiêu dùng.

- Hoàn thiện và mở rộng các dịch vụ NH góp phần nâng cao nguồn tiền gửi thanh toán. Mở rộng hoạt động thu hút vốn trên thị trường liên NH thông qua dịch

vụ thanh toán liên NH, tăng tỷ trọng nguồn vốn tiền gửi của các tổ chức kinh tế bằng cách nâng cao chất lượng phục vụ. Mở rộng và đa dạng hóa các hình thức huy động vốn ngoại tệ.

Bên cạnh, đó VCB cần nâng cao khả năng sinh lời và khả năng thanh khoản. Mở rộng hoạt động cho vay đồng thời hạn chế rủi ro tín dụng và đảm bảo tăng khả năng thanh khoản trên cơ sở tạo sự cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, sự phù hợp về cấu trúc giữa tài sản có và tài sản nợ.

3.2.6. Các giải pháp hỗ trợ khác để nâng cao chất lượng tín dụng của VCB

3.2.6.1. VCB cần hoàn thiện mô hình tổ chức và cơ chế hoạt động kinh doanh đa năng

Hiện nay các NHTM đều thực hiện các hoạt động kinh doanh cơ bản bao gồm huy động nguồn vốn, cho vay và đầu tư và cung cấp các dịch vụ trung gian. Bên cạnh hoạt động truyền thống thì NHTM còn có công ty chứng khoán, công ty cho thuê tài chính, công ty mua bán nợ. Mô hình này thích hợp trong giai đoạn hiện nay cho phép VCB phát huy thế mạnh sẵn có và phát triển theo hướng đa năng mà vẫn hạn chế rủi ro đối với hoạt động truyền thống. Đồng thời hiện nay VCB cơ cấu tổ chức hoạt động theo hướng: (1) hệ thống chi nhánh của VCB được tổ chức theo mô hình phân quyền, phân cấp quản lý và (2) các chi nhánh hạch toán phụ thuộc. Điều đó cho thấy hạn chế trong tổ chức và cơ chế tài chính của VCB. VCB tổ chức mô hình mới vẫn là mô hình NHTM đa năng theo hướng mô hình tập đoàn tài chính, trong đó các chi nhánh lớn sẽ được hạch toán độc lập và quan hệ với hội sở chính như những ngân hàng thành viên, bình đẳng với các công ty thành viên khác. VCB là NHTMCP mà nhà nước nắm quyền chi phối, vì vậy VCB vẫn giữ nguyên mô hình tổ chức mà chủ yếu chuyển sang mô hình tập đoàn tài chính, trên cơ sở tách các chi nhánh cấp tỉnh, thành phố thành các đơn vị thành viên và thực hiện hạch toán độc lập với Hội sở chính và với các công ty thành viên là như nhau.

3.2.6.2. NHTMCP Ngoại thương Việt Nam cần triển khai xây dựng chiến lược kinh doanh trong ngắn hạn và dài hạn

Hiện nay các NHTM Việt Nam nói chung và VCB nói riêng đang phải đối mặt với khó khăn, thách thức trong quá trình hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt không chỉ giữa các NH trong nước mà cả với NH nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh. Vì vậy VCB cần xây dựng chiến lược kinh doanh, và xem đó là công cụ để sử dụng trong cạnh tranh với các NHTM khác hiện nay. Vì vậy, VCB xây dựng chiến lược kinh doanh phải phù hợp với đặc điểm của

NH mình; được cán bộ nhân viên ủng hộ khi triển khai chiến lược kinh doanh; phân tích đánh giá, tác động của môi trường kinh tế Việt Nam tới việc thực hiện chiến lược kinh doanh và các nhiệm vụ, mục tiêu của chiến lược Trong xu hướng chịu áp lực cạnh tranh như hiện nay mỗi NHTM phải nghiên cứu xây dựng, triển khai chiến lược kinh doanh của riêng mình, sẽ giúp NH giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra nếu thực hiện triển khai chiến lược kinh doanh.

3.3 KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CHÍNH PHỦ - NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

3.3.1. Hoàn thiện hệ thống pháp lý và thị trường tài chính ổn định cho hoạt động của doanh nghiệp

** NHNN cần ban hành các thông tư hướng dẫn cụ thể các quyết định, chỉ đạo của cơ quan quản lý nhà nước cho các NHTM*

+ Các văn bản của NHNN ban hành về các thông tư hướng dẫn cụ thể, các quyết định, chỉ đạo của cơ quan quản lý nhà nước cho các NHTM phải bao quát được hết các tình huống có khả năng phát sinh trên thực tế, tránh sự nhầm lẫn, xung đột trong việc thực thi. Khoảng thời gian từ lúc ban hành một quyết định, quy định đến khi có sự thay đổi chúng cần được kéo dài hơn. Việc thay đổi liên tục sẽ gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc đầu tư thời gian, chi phí để đào tạo, hướng dẫn cho cán bộ, hơn nữa trong hoạt động cũng sẽ dễ gây ra sai sót.

+ NHNN cần linh hoạt hơn nữa trong việc điều hành và quản lý các công cụ của chính sách tiền tệ như: công cụ lãi suất, công cụ tỷ giá, công cụ dự trữ bắt buộc để hoạt động của NH thay đổi thích ứng phù hợp với diễn biến thị trường.

+ NHNN nâng cao hơn nữa năng lực quản lý và điều hành đối với các NHTM. Đảm bảo cung cấp thông tin một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác cho các ngân hàng thành viên để các NHTM nâng cao và mở rộng hoạt động TD. NHNN cần tiếp tục hoàn thiện trung tâm thông tin TD với kỹ thuật cao, thường xuyên cập nhật kịp thời thông tin khách hàng. Đảm bảo khi KH có vấn đề với bất kỳ một TCTD nào thì các TCTD khác đều nhận biết được. Chấm dứt và xử lý các trường hợp cạnh tranh không lành mạnh, che giấu thông tin giữa các TCTD.

** Nâng cao chất lượng hạch toán kế toán, báo cáo kế toán và kiểm toán trong nền kinh tế*

NHNN là cơ quan nhà nước trực tiếp quản lý hệ thống các NHTM, do đó:

- Báo cáo kế toán và kiểm toán đóng góp vai trò quan trọng ở thị trường chứng khoán, đảm bảo các nguyên tắc về công khai về thông tin chính xác cho các đối tượng tham gia trên thị trường. Thông qua các báo cáo kế toán tài chính đã được

kiểm toán, CBTD hay người tư vấn có thể phân tích tin tức, tư vấn cho khách hàng một cách hiệu quả. Đối với NHNN trong điều hành và quản lý vĩ mô, các số liệu thống kê, thông tin tài chính của DN và NH được kiểm toán kiểm duyệt là có sở đáng tin cậy để NHNN, chính phủ ban hành, sửa đổi các quyết định và quy chế một cách hiệu quả, kịp thời và đồng bộ.

- NHNN cần phối hợp với Bộ Tài chính hoàn thiện và khẩn trương ban hành hệ thống kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế. Xây dựng các giải pháp hoàn thiện phương pháp kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các TCTD phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Hoàn thiện hệ thống giám sát NH theo hướng: nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính. Nâng cao chất lượng hạch toán kế toán là một giải pháp khắc phục tình trạng thiếu trung thực và gian lận trong các báo cáo tài chính kinh tế hiện nay, đảm bảo cho hoạt động của thị trường chứng khoán lành mạnh và cả nền kinh tế nói chung.

**** Nhà nước cần ban hành các văn bản quy định để quản lý và phát triển thị trường tài chính***

Nhà nước cần nâng cao khả năng quản lý, giám sát thị trường tài chính. Phát triển thị trường vốn theo hướng tách biệt thị trường trái phiếu ra khỏi thị trường cổ phiếu. Mở rộng và đa dạng hoá các loại trái phiếu và phương thức phát hành. Phát triển thị trường cổ phiếu theo hướng đáp ứng nhu cầu của nhiều loại hình doanh nghiệp. Đẩy mạnh chương trình cổ phần hoá DN, tổng công ty Nhà nước, tập đoàn kinh tế. Phát triển các loại hàng hoá phái sinh. Đồng thời đảm bảo khả năng liên kết với thị trường các nước trong khu vực. Hoàn thiện hệ thống khung pháp lý thống nhất, đồng bộ để đáp ứng yêu cầu quản lý giám sát và hội nhập với thị trường chứng khoán của khu vực và quốc tế.

**** NHNN cần ban hành các văn bản quy định và hình thức hỗ trợ tài chính để phát triển các danh nghiệp***

+ Đảm bảo sự bình đẳng trong quan hệ TD với các DN, lấy hiệu quả kinh doanh làm tiêu chí hàng đầu để đánh giá, cần xoá bỏ tư tưởng phụ thuộc hình thức sở hữu, quy mô DN vay. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần khuyến khích phát triển các tổ chức hỗ trợ tài chính bên cạnh các quỹ TD, quỹ hỗ trợ và phát triển các DN nhỏ và vừa ở những nơi có nhu cầu để tạo điều kiện cấp vốn cho các DN này.

+ Việc thực hiện theo chủ trương hỗ trợ DN thông qua bảo lãnh vốn vay của chính phủ chưa phát huy hiệu quả. Để tạo điều kiện thông thoáng hơn cho DN, NHNN nên kiến nghị Chính phủ nới lỏng các điều kiện cho DN như không cần yêu

cầu DN phải có tối thiểu 10% vốn chủ sở hữu, sử dụng 100% giá trị tài sản hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu để thế chấp tại bên bảo lãnh; không cần quy định DN phải không có nợ quá hạn, nợ xấu tại các NH và các tổ chức kinh tế mới được bảo lãnh; mở rộng thêm cho các DN có sử dụng nhiều lao động (trên 500 người) cũng đối tượng được hỗ trợ bảo lãnh vốn vay.

3.3.2. Hoàn thiện hệ thống pháp lý trong quản lý nợ xấu và cơ chế phối hợp trong xử lý nợ xấu của ngân hàng

Quản lý nợ xấu đã được ngân hàng thế giới, quỹ tiền tệ quốc tế hay Ủy ban Basel đã quan tâm rất nhiều khi xây dựng chiến lược kiểm soát CLTD. Rủi ro của KH đem lại rủi ro cho NH, từ đó phát sinh nợ xấu cho ngân hàng. Hoạt động ngân hàng cần được thực hiện và quản lý thông qua các tiêu chuẩn có tính thông lệ quốc tế, đặc biệt trong hoạt động quản lý nợ xấu. Hiện nay các NHTM luôn hoàn thiện và áp dụng hàng loạt các biện pháp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay, VCB cũng không nằm ngoại lệ đó.

- NHNN xây dựng và ứng dụng các chuẩn mực quốc tế hiện đại, đặc biệt tuân thủ các nguyên tắc cơ bản của Basel (17 nguyên tắc) trong quản lý nợ xấu có ý nghĩa quan trọng như: (1) tạo điều kiện cho các NHTM tăng khả năng huy động vốn, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy kinh tế phát triển; (2) tăng uy tín cho ngân hàng; (3) NHNN xây dựng hệ thống thanh tra giám sát hiệu quả để hỗ trợ cho việc phát triển thị trường tài chính và xây dựng hệ thống NH phát triển, vững mạnh bền vững, đáp ứng các điều kiện hội nhập quốc tế.

Bên cạnh việc phòng ngừa rủi ro thì phải chú ý đến việc xử lý nợ xấu phát sinh luôn phát sinh. Những khó khăn hiện nay VCB cũng như các NHTM gặp phải như sau:

- Thứ nhất: Hệ thống luật pháp, các cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động xử lý đã được ban hành nhưng còn chưa hoàn chỉnh, chưa bao quát hết các tình huống có khả năng phát sinh trên thực tế. Ví dụ: quyền sở hữu, quyền sử dụng, cơ chế chuyển nhượng, phát mại tài sản, nguyên tắc định giá, đấu giá... tài sản. Bên cạnh đó ở Việt Nam thị trường bất động sản chưa phát triển bền vững, ổn định theo đúng nguyên tắc thị trường.

- Thứ hai: Theo quy định hiện hành về việc sử dụng quỹ dự phòng để xử lý rủi ro, thì các NHTM sau khi phát mại tài sản và sử dụng hết các biện pháp mà vẫn không thu hồi được nợ thì mới được sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để xử lý. Tuy nhiên quy định này lại không chỉ ra các biện pháp xử lý nợ cuối cùng.

- Thứ ba: Thiếu sự phối hợp, hỗ trợ từ các cơ quan chức năng, chính quyền địa phương các cấp trong quá trình xử lý nợ xấu của ngân hàng. Sự phối kết hợp giữa các ngành chưa chặt chẽ, nhiều nơi chính quyền địa phương chưa thực sự ủng hộ ngân hàng trong việc thu giữ và phát mại tài sản đảm bảo nợ vay. Sự công tác của cơ quan pháp luật đạt hiệu quả còn thấp.

- Thứ bốn: Việc bán các khoản nợ xấu hiện vẫn đạt kết quả thấp do môi trường kinh doanh và điều kiện pháp lý còn hạn chế.

Hiện nay, xử lý nợ xấu là một trong những nội dung quan trọng trong đề án cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng. NHNN thường xuyên phối hợp với các cơ quan liên quan và NHTM triển khai đồng bộ các giải pháp xử lý nợ xấu. NHNN và chính phủ cần hướng dẫn và triển khai đồng bộ các giải pháp xử lý nợ xấu như: bán nợ xấu có tài sản đảm bảo cho công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng doanh nghiệp (DATC) của Bộ Tài chính. Xóa nợ bằng nguồn dự phòng rủi ro và xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ; chuyển nợ thành vốn góp, cổ phần của DN vay; các khoản nợ xấu phát sinh do thực hiện cho vay theo chỉ đạo hoặc chủ trương, chính sách của Chính phủ mà không có tài sản đảm bảo và không có khả năng thu hồi sẽ được Chính phủ xóa nợ bằng nguồn vốn ngân sách nhà nước; bán nợ xấu cho các DN không phải NHTM, công ty mua bán nợ tư nhân và công ty mua bán nợ của các NHTM. Đối với một số khoản vay thế chấp bằng bất động sản, công trình hoàn thành hoặc đã hoàn thành nhưng chưa bán được, Chính phủ xem xét mua lại các bất động sản đó để phục vụ cho mục đích an sinh xã hội và hoạt động của cơ quan nhà nước. NHNN thành lập công ty quản lý tài sản quốc gia thuộc NHNN để phối hợp với DATC của Bộ Tài chính đẩy nhanh tiến độ xử lý nợ xấu của các NHTM.

3.3.3. NHNN cần ban hành các quy định an toàn trong hoạt động đối với NHTM.

Các quy định an toàn của NHNN điều chỉnh hoạt động của NHTM. Đây là cơ sở tạo ra khung pháp lý cho hoạt động của các NHTM từ đó để tiến hành các biện pháp nghiệp vụ thanh tra giám sát đối với hoạt động của NHTM các quy định về bảo đảm an toàn hoạt động NH như:

- NHTM không được cho vay các đối tượng như thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát, tổng giám đốc (giám đốc), phó tổng giám đốc của NHTM; người thẩm định, xét duyệt vay; Bố mẹ, vợ, chồng, con của thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát, tổng giám đốc, phó tổng giám đốc. TCTD không được chấp nhận bảo lãnh của đối tượng trên để làm cơ sở cho việc cấp tín dụng đối với khách hàng.

- NHTM không được cấp tín dụng không có bảo đảm, cấp tín dụng với điều

kiện ưu đãi cho các đối tượng như: Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên đang kiểm toán tại NHTM; kế toán trưởng, thanh tra viên; các cổ đông lớn của NHTM; cá nhân hoặc tổ chức sở hữu trên một tỷ lệ nhất định so với điều lệ hoặc nắm giữ trên một tỷ lệ nhất định vốn cổ phần có quyền bỏ phiếu của NHTM;

- Tổng dư nợ cho vay đối với các đối tượng mà NHTM không được cấp tín dụng không có bảo đảm, tín dụng với điều kiện ưu đãi không được vượt quá tỷ lệ nào đó so với vốn tự có. Quy định về hạn chế tập trung cho vay, bảo lãnh, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, cho thuê tài chính, như: Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá một tỷ lệ nào đó so với vốn tự có của NHTM; mức bảo lãnh, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác đối với một khách hàng không vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của NHTM.

3.3.4. NHNN cần xây dựng phương thức giám sát đối với NHTM trên nguyên tắc của Basel

Xây dựng phương thức giám sát từ xa hay thanh tra tại chỗ dựa trên 25 nguyên tắc của Ủy Basel đã đưa ra nhằm mục đích giám sát các NHTM phòng ngừa, ngăn chặn các rủi ro trong hoạt động của NHTM. Từ đó: (1) Duy trì sự ổn định của hệ thống NHTM và lòng tin của KH đối với hệ thống tài chính; (2) Hỗ trợ khuyến khích tính tuân thủ các quy luật thị trường, phân định rõ trách nhiệm của các cấp quản lý, nâng cao tính công khai, minh bạch trong hoạt động của NH; (3) giúp cán bộ thanh tra nắm vững nghiệp vụ có thể đánh giá khả năng gặp rủi ro và đưa ra các khuyến nghị phù hợp như về vốn, hoạt động TD, hệ thống kiểm tra, kiểm soát... nhất là đối với các NHTM mang tính chất xuyên quốc gia. Vì vậy NHNN xây dựng phương thức quản lý rủi ro hoạt động nói chung và quản lý rủi ro tín dụng nói riêng. Đối với quản lý RRTD, NHNN cần xây dựng và tuân thủ nguyên tắc từ số 6 đến số 15 như: (i) Yêu cầu về vốn phù hợp với hoạt động NH, xác định rõ vốn chịu rủi ro và mức vốn tối thiểu đối với một NH; (ii) đánh giá các chính sách, các quy trình cho vay, đầu tư, kiểm soát vốn vay hiện tại và hồ sơ đầu tư của NH; (iii) Đánh giá chất lượng tài sản, các điều khoản chống thất thoát và dự phòng rủi ro; (iv) Đảm bảo các NH phải có hệ thống thông tin quản lý để xác định các đối tượng vay, tránh hiện tượng NH chỉ tập trung vào một KH vay nhất định; (v) đảm bảo NH có một hệ thống đo lường, giám sát và kiểm soát những rủi ro thị trường; (vi) đảm bảo cho NH có hệ thống kiểm soát nội bộ phù hợp với tính chất và quy mô hoạt động của mình. Đảm bảo mỗi NHTM có chính sách và cơ chế hoạt động phù hợp, bao gồm cả quy định về nắm bắt được thông tin KH của mình, trên cơ sở xây dựng các tiêu chuẩn về

đạo đức nghề nghiệp, trình độ chuyên môn trong ngành tài chính và ngăn ngừa các hiện tượng phạm pháp có thể xảy ra, dù cố tình hay vô tình.

3.3.5. NHNN phối hợp với các chủ thể trong phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao

- NHNN xây dựng cơ chế phối hợp nhằm dự báo chính xác nhu cầu và khả năng cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao cho NHTM Việt Nam giai đoạn 2010 – 2020. NHNN cần xây dựng và công bố tiêu chuẩn và tiêu chí xác định nguồn nhân lực chất lượng cao gắn với các vị trí công việc.

- NHNN xây dựng cơ chế phối hợp giữa các NHTM và các trường đại học trong hoạt động tuyển dụng và phối hợp về chất lượng nhân lực phù hợp với các vị trí cần nhân lực chất lượng cao.

- NHNN cần thực hiện quy hoạch việc cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao cho Ngành; triển khai đầu tư phát triển các trung tâm nghiên cứu và chuyển giao công nghệ cho ngành ngân hàng; thiết lập và phát triển mối quan hệ với các trường Đại học có chức năng đào tạo tài chính ngân hàng.

- Chính phủ cần xây dựng hệ thống các chính sách cụ thể trong việc sử dụng ngân sách cho việc phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao ở các trường trọng điểm đào tạo nguồn nhân chất lượng cao cho ngành tài chính – ngân hàng.

3.3.6. NHNN tăng cường sự hợp tác về lĩnh vực công nghệ với các tổ chức tài chính, ngân hàng khu vực và thế giới

+ Hiện đại hoá ngân hàng trên cơ sở tiếp tục đổi mới công nghệ ngân hàng, tạo tiền đề cho các NHTM trong chiến lược huy động và sử dụng vốn. Từng bước quốc tế hoá các hoạt động NH, hội nhập với cộng đồng tài chính và tiền tệ quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho các NH trong hoạt động TD và thanh toán quốc tế. Chú trọng phát triển cơ chế chính sách đối với các dịch vụ, phương tiện thanh toán mới và các hệ thống thanh toán, củng cố vai trò vận hành hệ thống thanh toán liên NH.

+ NHNN cần tranh thủ sự hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật của các nước và tổ chức quốc tế để từng bước đưa trình độ công nghệ và ứng dụng công nghệ thông tin ngân hàng Việt Nam đạt hiệu quả cao. Thúc đẩy nhanh quá trình hội nhập quốc tế về công nghệ ngân hàng. NHNN tập trung đầu tư nâng cấp, xây dựng và vận hành có hiệu quả hệ thống cơ sở hạ tầng về công nghệ thông tin hiện đại, tiên tiến, phục vụ đắc lực cho việc đổi mới nâng cấp các quy trình nghiệp vụ NHTU và hoàn thiện vai trò giám sát các hệ thống thanh toán của NHNN.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Định hướng hoạt động kinh doanh của hệ thống NHTM VN trong thời gian tới là nâng cao năng lực cạnh tranh trong xu thế hội nhập và xây dựng hệ thống NHTM phát triển bền vững. Trước môi trường cạnh tranh, ngành ngân hàng cần có một số định hướng cụ thể trong hoạt động tín dụng, nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trước những thời cơ và đương đầu với thách thức hội nhập hiện nay.

Trên cơ sở nghiên cứu lý thuyết và thực tiễn về chất lượng tín dụng, chương 3 của luận án tác giả đã áp dụng mô hình định lượng, để kiểm định mô hình và giả thiết nghiên cứu qua việc thu thập và xử lý số liệu, phân tích số liệu để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng TD của các khách hàng pháp nhân tại VCB. Luận án đề xuất và khả năng ứng dụng mô hình đó trong công tác nâng cao chất lượng tín dụng tại NHTM với điều kiện hiện nay. Bên cạnh đó tác giả còn đưa ra một hệ thống các giải pháp và đề xuất với Chính phủ, NHNN để góp phần nâng cao lượng tín dụng tại VCB nói riêng và các NHTM nói chung.

KẾT LUẬN

Hoạt động của NHTM có vai trò quan trọng đối với sự ổn định và phát triển của nền kinh tế. Vì vậy sự phát triển bền vững của NHTM được đặt ra trong quản lý hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng nhằm tăng trưởng, phát triển và bền vững nền kinh tế nhất là trong giai đoạn hội nhập và liên kết kinh tế quốc tế hiện nay. Nâng cao chất lượng tín dụng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung của ngân hàng thương mại. Chất lượng tín dụng của mỗi NH phụ thuộc nhiều vào công tác quản lý hoạt động TD nhất là quản lý rủi ro tín dụng là yêu cầu cấp thiết được đặt ra trong điều kiện mở cửa và hội nhập hiện nay. Thông qua nghiên cứu, đánh giá hoạt động kinh doanh và phân tích CLTD của VCB, luận án đã có những đóng góp cơ bản sau:

- *Thứ nhất*: Tác giả luận giải một cách có hệ thống lý luận quan niệm về tín dụng và chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại; các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng và nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng;

- *Thứ hai*: Tác giả giới thiệu một số mô hình định lượng đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng pháp nhân tại NHTM.

- *Thứ ba*: Tác giả đã nghiên cứu kinh nghiệm của một số NHTM nước ngoài trong nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm có thể vận dụng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng trong quá trình hội nhập.

- *Thứ tư*: Tác giả sử dụng phương pháp phân tích thống kê, so sánh để phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại NHTMCPNT Việt Nam.

- *Thứ năm*: Tác giả đã giới thiệu định hướng phát triển của ngành ngân hàng Việt Nam và hoạt động kinh doanh của NHTM CP Ngoại thương Việt Nam trong thời gian 2011 - 2020

- *Thứ sáu*: Tác giả đã áp dụng mô hình để kiểm định mô hình và giả thiết nghiên cứu qua việc thu thập và xử lý số liệu, phân tích số liệu để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xếp hạng TD của các khách hàng pháp nhân tại VCB. Luận án đề xuất và khả năng ứng dụng mô hình đó trong công tác quản lý chất lượng tín dụng tại NHTM với điều kiện hiện nay.

- *Thứ bảy*: Tác giả đã nêu ra hệ thống các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại NHTMCPNT Việt Nam trong thời gian tới.

NHỮNG CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN LUẬN ÁN

1. Nguyễn Thị Thu Đông (2008), “*Hạn chế rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại*”, tạp chí Thương mại, số 14, trang 9 -11.
2. Nguyễn Thị Thu Đông – PGS.TS Ngô Văn Thứ (2011), “*Nhìn lại hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam*”, tạp chí Kinh tế & Phát triển, số 167, tháng 5-2011, trang 65- 73.
3. Nguyễn Thị Thu Đông – PGS.TS Ngô Văn Thứ (2011), “*Chất lượng tín dụng và các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại hiện nay*”, tạp chí Kinh tế & Phát triển, số Đặc san, tháng 11-2011, trang 65 - 70.
4. Nguyễn Thị Thu Đông – PGS.TS Ngô Văn Thứ (2011), “*Giới thiệu một số mô hình phân tích ảnh hưởng của các yếu tố đến xếp hạng tín dụng khách hàng pháp nhân tại ngân hàng thương mại ở Việt Nam*”, tạp chí Kinh tế & Phát triển, số 174, tháng 12- 2011, trang 112 -115.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Basel II (2008), *Sự thống nhất quốc tế về đo lường và các tiêu chuẩn vốn*, Nhà xuất Bản Văn hoá thông tin
2. Lâm Minh Chánh (2009), *Chỉ số Z: Công cụ phát hiện nguy cơ phá sản và xếp hạng định mức tín dụng*, website của luật tài chính
3. Nguyễn Quang Dong (2007), *Kinh tế lượng nâng cao*, Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật.
4. Nguyễn Đăng Dòn (2010), *Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại*, Nhà xuất Bản Phương Đông
5. Hồ Diệu (2003), *Tín dụng ngân hàng*
6. Lê Thị Huyền Diệu (2007), *Mô hình quản lý rủi ro tín dụng ở Citibank*, số 16 - Tạp chí ngân hàng.
7. Lê Thị Huyền Diệu (2010) “*Luận cứ khoa học về xác định mô hình quản lý rủi ro tín dụng tại hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam*”, Luận án tiến sĩ.
8. Phan Đức Dũng (2009), *Phân tích báo cáo tài chính và định giá doanh nghiệp*, NXB Thống Kê.
9. Đặng Ngọc Đức (2011) “*Tăng cường khả năng phát triển bền vững của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập*”, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp bộ.
10. Phan Thị Thu Hà (2005), *Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính
11. Nguyễn Thị Hiền (2010), *Kinh nghiệm phát triển hệ thống ngân hàng Hàn Quốc sau khủng hoảng và bài học cho Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế*, số 1, tạp chí ngân hàng.
12. Lưu Thị Hương - Vũ Duy Hào (2006), *Quản trị chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà nội
13. Ngô Hương (2004), *Lý thuyết tiền tệ – ngân hàng*.
14. Frederic S. Mishkin (1995), *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.
15. Ngân hàng Nhà nước (2005), *Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN ngày 22 tháng 04 năm 2005 của ngân hàng nhà nước ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.

16. Ngân hàng nhà nước (2007), *Quyết định 18/2007/QĐ - NHNN ngày 25 tháng 04 năm 2007 về sửa đổi bổ sung Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN ngày 22 tháng 04 năm 2005.*
17. Ngân hàng nhà nước (2001), *Quyết định số 1627/2001/QĐ – NHNN, ngày 31/12/2001 ban hành Quy chế cho vay của Tổ chức Tín dụng đối với khách hàng.*
18. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2006), *báo cáo tài chính thường niên - website của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam*
19. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2007), *báo cáo tài chính thường niên - website của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam*
20. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2008), *báo cáo tài chính thường niên - website của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam*
21. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2009), *báo cáo tài chính thường niên - website của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam*
22. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2010), *báo cáo tài chính thường niên - website của ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam*
23. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2010), *Quy trình chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ (QĐ số 410/QĐ – VCB.CSTD ngày 16/9/2010*
24. Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (2010), *Chính sách phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng (QĐ số 118/QĐ – NHNT.HĐQT ngày 18/03/2010)*
25. Nguyễn Thị Mùi (2011), *Những cơ hội và rủi ro đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam thời kỳ hội nhập, số 12, tạp chí thị trường tài chính tiền tệ.*
26. Nguyễn Đại La (2005), *Kinh nghiệm về xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của một nước trong khu vực- Số chuyên đề, Tạp chí ngân hàng.*
27. Nguyễn Minh Kiều (2009), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, nhà xuất bản Tài chính.*
28. Peter S.ROSE, Hiệu đính Nguyễn Văn Nam, Vương Trọng Nghĩa (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại, nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội*

29. Nguyễn Hữu Tài (2002), *Lý thuyết tài chính - tiền tệ*, nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội
30. Nguyễn Văn Tiến (2002), *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, nhà xuất bản thống kê.
31. Nguyễn Văn Tiến (2003), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê Hà Nội, năm 2003.
32. Sử Đình Thanh (2008), *giáo trình Nhập môn tài chính - tiền tệ*, Nhà xuất bản thống kê.
33. Nguyễn Thị Kim Thanh (2010) “*Vai trò của công nghệ ngân hàng trong chiến lược phát triển ngành ngân hàng giai đoạn 2011-2020*”, Số 10, tạp chí ngân hàng.
34. Nguyễn Thị Kim Thanh (2010) “*Định hướng phát triển khu vực ngân hàng đến năm 2020*”, Số 21, tạp chí ngân hàng.
35. Nguyễn Ngọc Thao (2010), *Nợ xấu trong hoạt động tín dụng của NHTM*, số 3+ 4, tạp chí Thị trường Tài chính – tiền tệ
36. Nguyễn Đào Tô (2008), *Nguyên tắc Basel về quản lý nợ xấu - những định hướng trong xây dựng mô hình quản lý rủi ro tín dụng hiện đại*, website của Ngân hàng Nhà nước
37. Nguyễn Đào Tô (2008), *Xây dựng mô hình quản trị rủi ro tín dụng từ những ứng dụng nguyên tắc Basel về quản lý nợ xấu*, website của Ngân hàng Nhà nước
38. Nguyễn Thùy Trang (2010), *Biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trong hoạt động tín dụng của các NHTM - Một số nhận định từ góc độ pháp lý đến thực tiễn*, số 23 – tạp chí Ngân hàng.
39. Nguyễn Đức Trung (2009), *Phương pháp ước tính tổn thất tín dụng dựa trên hệ thống cơ sở dữ liệu đánh giá nội bộ - IRB và những ứng dụng trong quản trị rủi ro*, số 25 – tạp chí Ngân hàng.
40. Châu Quốc Tuấn (2010), *Sử dụng Mô hình hồi quy logit phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến thứ hạng tín dụng của khách hàng pháp nhân thuộc ngân hàng ngoại thương chi nhánh Quảng Ninh*, Luận văn thạc sĩ
41. Ngô Văn Thứ (2005), *Thống kê thực hành*, Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật
42. Học Viện Ngân hàng (2002), *Thị trường tiền tệ*, Nhà xuất bản Thống kê Hà Nội
43. Học viện Ngân hàng (2001), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê Hà Nội.

44. Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam (2004), Luật các Tổ chức tín dụng và luật sửa đổi, bổ sung luật các TCTD, NXB Chính trị quốc gia Hà Nội.
45. Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam (2010), Luật các Tổ chức tín dụng.
46. Nguyễn chí Trung (2006), *Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng trong xu thế hội nhập*, tạp chí ngân hàng
47. Lê Văn Tư (2005) *Quản trị ngân hàng thương mại*, nhà xuất bản tài chính
48. Trịnh Bá Tửu (2005), *phòng chống rủi ro tín dụng – Kinh nghiệm của các ngân hàng Thái Lan*, số chuyên đề, tạp chí ngân hàng
49. Thời báo kinh tế Việt Nam “*Các nguyên tắc cơ bản để thanh tra giám sát ngân hàng hiệu quả của Ủy ban Basel về Thanh tra giám sát ngân hàng (2006)*” website của Thời báo kinh tế Việt Nam
50. Stephen Geoge & Arnold Weimerskirch (2009), *Quản lý chất lượng toàn diện*, Nhà xuất bản Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh.

II. Tài liệu Tiếng Anh

51. Altman (2003), the use of Credit Scoring Models and the Importance of a credit culture, NY University
52. Credit risk management workbook of Citibank
53. Edward I. Atlman (2001), *Managing credit risk: Achanllenge for the new millenium*;
54. Edward I. Atlman (2000), Predicting Financial Distress Of Companies: Revisiting The Z-Score Anh Zeta Models, New York University
55. Edward I. Atlman, The use of credit scoring models and the im portant of a credit culture, New York University.

III. Trang Web

1. <http://www.sbv.gov.vn>
2. <http://luattaichinh.wordpress.com>
3. <http://www.vcb>
4. <http://www.vneconomy.vn>

I.V. PHỤ LỤC

Phụ lục chương I

Phụ lục chương II

Phụ lục chương III

PHỤ LỤC

* Phụ lục chương I: Nội dung mô hình hồi quy thành phần chính

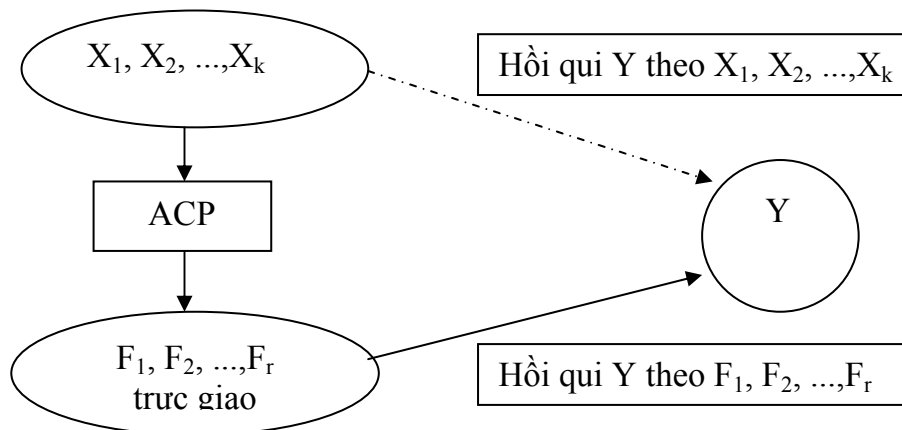
Giả sử chúng ta cần sử dụng các biến X_1, X_2, \dots, X_k để giải thích cho Y nhờ mô hình hồi quy tuyến tính:

$$Y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j X_{ij} + U_i \quad (A)$$

Nếu X_1, X_2, \dots, X_k phụ thuộc tương quan tuyến tính lẫn nhau, kết quả ước lượng hồi quy (A) sẽ nhận được các ước lượng chệch của các tham số. Việc phân tích hồi quy không hiệu quả và thậm chí gặp các sai lầm đáng tiếc. Thực tế người ta có thể tìm cách bỏ đi một số biến mà vai trò giải thích cho Y không đủ lớn. Tuy vậy, có hai cản trở chính: Thứ nhất là việc lựa chọn biến loại khỏi mô hình không dễ dàng; Thứ hai là không thể loại một số biến mà về mặt lý thuyết nhất thiết các biến này phải có mặt trong mô hình. Chẳng hạn khi ước lượng hàm cầu một mặt hàng người ta không thể bỏ biến giá cho dù biến này tác động không đủ lớn đến lượng cầu.

Giải pháp ở đây là tìm r biến độc lập là tổ hợp của k biến ban đầu và hồi quy Y theo r biến này. Các biến đó chính là các thành phần chính trong nhận được từ kết quả phân tích thành phần chính.

Sơ đồ 3.1 tổng quát của quá trình này là:



- **Tác động của các biến độc lập đến biến phụ thuộc**

Mục tiêu quan trọng nhất của phân tích hồi quy chính là xác nhận và đo sự tác động của các biến độc lập đến biến phụ thuộc.

Với mô hình ACP (phân tích thành phần chính) chúng ta lựa chọn r thành phần chính sao cho tỷ lệ bảo tồn phương sai đủ lớn (không ngoại trừ $r=k$). Tương ứng với r thành phần chính chúng ta nhận được r nhân tố chính U_1, U_2, \dots, U_r . Mỗi liên hệ của các biến ban đầu với các thành phần chính được mô tả qua hệ sau:

$$F_{vi} = \sum_{j=1}^k u_{vj} \frac{X_{ij} - \bar{X}_j}{S(X_j)} \quad v=1,2,\dots,r; \quad i=1,2,\dots,n \quad (1)$$

trong đó $u_{vj} = \beta_{vj} \frac{S(X_j)}{S(F_v)} = \beta_{vj} S(X_j)$ trong hồi qui $F_{vi} = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_{vj} X_{ij}$

Như vậy (2) trở thành:

$$F_{vi} = \sum_{j=1}^k \beta_{vj} (X_{ij} - \bar{X}_j) \quad v=1,2,\dots,r; \quad i=1,2,\dots,n \quad (2)$$

$$\frac{\partial F_v}{\partial X_j} = (1 - \frac{1}{n}) \beta_{vj} \quad (3)$$

Vậy khi X_j tăng 1 đơn vị thì F_v thay đổi 1 lượng là: $(1-1/n)\beta_{vj}$.

Gọi hồi qui Y theo F_1, F_2, \dots, F_r là: $Y = \alpha_0 + \sum_{v=1}^r \alpha_v F_v + \varepsilon \quad (4)$

Khi X_j tăng 1 đơn vị sẽ tác động đến Y thay đổi một lượng:

$$d_j Y = \sum_{v=1}^r \alpha_v (1 - \frac{1}{n}) \beta_{vj} \quad j=1,2,\dots,k$$

Khi n đủ lớn có thể bỏ qua hạng tử $1/n$ và (4) xấp xỉ:

$$d_j Y = \sum_{v=1}^r \alpha_v \beta_{vj} \quad j=1,2,\dots,k \quad (5)$$

Tại Việt Nam, để quản lý rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng của NHTM, các nhà quản trị ngân hàng cần vận dụng các mô hình lượng hoá. Các mô hình này như là những công cụ hỗ trợ đắc lực cho các nhà quản trị ngân hàng có những quyết định đúng đắn trước khi cấp tín dụng.

*** Phụ lục chương II: Nội dung xếp hạng tín dụng nội bộ của VCB**

- **Bước 1:** Phân loại doanh nghiệp theo các tiêu chí về quy mô, hình thức sở hữu, ngành nghề kinh doanh chính. Dựa theo hình thức sở hữu các doanh nghiệp được phân loại thành 3 nhóm: doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp khác. Sau khi phân loại theo hình thức sở hữu sẽ tiến hành xác định ngành nghề của doanh nghiệp dựa trên cơ sở đối chiếu ngành kinh doanh của doanh nghiệp có tỷ trọng lớn nhất hoặc chiếm từ 40% doanh thu trở lên so với bảng phân ngành được trình bày trong **Bảng 1 và bảng 2, bảng 3, bảng 4 và bảng 5**, theo bốn nhóm ngành: công nghiệp, xây dựng, thương mại dịch vụ và nông lâm thuỷ sản. Các doanh nghiệp còn được xác định quy mô theo ba nhóm là doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ bằng cách cho điểm ở các chỉ tiêu vốn, lao động, doanh thu thuần, tổng tài sản như trình bày trong **bảng 6**.

- **Bước 2:** Trên cơ sở ngành nghề và quy mô sử dụng các Bảng 2; bảng 3; bảng 4; bảng 5 của phụ lục tương ứng với ngành nghề kinh doanh của chính mình để chấm điểm

tài chính được trình bày bảng 11. Các chỉ tiêu tài chính được đánh giá dựa theo khung hướng dẫn của NHNN và có điều chỉnh các hệ số thống kê ngành cho phù hợp với thông tin tín dụng của Vietcombank, mỗi chỉ tiêu đánh giá có năm khoảng giá trị chuẩn tương ứng là 5 mức điểm 20,40,60,80,100 (điểm ban đầu). Điểm theo trọng số là tích số giữa điểm ban đầu và trọng số tương ứng. Nguyên tắc cho điểm từng chỉ tiêu là chỉ số thực tế gần với trị số nào nhất thì cho điểm theo trị số đó, nếu chỉ số thực tế nằm giữa hai trị số thì lấy loại thấp hơn (thang điểm thấp hơn).

Bảng 2.1: Tổng hợp điểm phi tài chính

Các yếu tố phi tài chính		DNNN	Doanh nghiệp khác	ĐTNN
		Tỷ trọng	Tỷ trọng	tỷ trọng
1	Lưu chuyển tiền tệ	25%	24%	30%
2	Trình độ quản lý	27%	30%	27%
3	Quan hệ tín dụng	20%	20%	18%
4	Các yếu tố bên ngoài	13%	13%	15%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	15%	13%	10%
Tổng		100%	100%	100%

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

- **Bước 3:** Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính bao gồm năm nhóm với hai mới lăm chỉ tiêu, mỗi chỉ tiêu đánh giá có năm khoảng giá trị chuẩn tương ứng là năm mức điểm 4,8,12,16,20 (điểm ban đầu) như trình bày trong bảng 7, bảng 8, bảng 9 bảng 10 và bảng 11.

- **Bước 4:** Xác định tổng điểm cuối cùng để xếp hạng DN. Trong chấm điểm XHTD DN, mô hình chấm điểm còn xác định mức độ tin cậy của số liệu theo tiêu chí có hay không có kiểm toán báo cáo tài chính. Những DN có báo cáo tài chính đã kiểm toán thì sẽ được cộng thêm 6 điểm vào tổng điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính đã nhân trọng số. Tổng điểm cuối cùng được nhân với trọng số theo trình bày như trong bảng 13

Bảng 2.2: Tổng hợp điểm tài chính – phi tài chính theo tỷ trọng và loại hình DN

Chỉ tiêu		DNNN	Doanh nghiệp khác	ĐTNN
		Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng
1	Chấm điểm tài chính	50%	40%	60%
2	Chấm điểm phi tài chính	50%	60%	40%
3	Điểm thưởng báo cáo tài chính được kiểm toán	+6 điểm	+6 điểm	+ 6 điểm

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Căn cứ tổng điểm đạt được cuối cùng đã nhân với trọng số, các doanh nghiệp XHTD theo mười loại tương ứng mức độ rủi ro tăng dần từ AAA (có mức độ rủi ro thấp nhất) đến D (có mức độ rủi ro cao nhất) như trình bày trong phụ lục của bảng 13.

Bước 5: Đối chiếu kết quả chấm điểm XHTD với thực trạng của doanh nghiệp để thực hiện điều chỉnh kết quả xếp hạng theo nguyên tắc:

- Chỉ có thể hạ bậc, không được tăng bậc.

- Đối với những khách hàng có bất kỳ một trong khoản nợ trong hệ thống các tổ chức tín dụng tại thời điểm chấm điểm bị quá hạn trên 90 ngày thì bắt buộc phải hạ tối thiểu 1 bậc nhưng phải đảm bảo khách hàng chỉ thuộc 1 trong 3 nhóm cuối (từ CC trở xuống D)

- Đối với những trường hợp cán bộ đánh giá kết quả xếp hạng chưa phù hợp với năng lực / mức độ rủi ro thực tế của doanh nghiệp (khả năng tài chính của khách hàng yếu kém, kinh doanh thu lỗ, hệ thống quản lý kém, ngành nghề kinh doanh chính đang gặp nhiều khó khăn, gia hạn nợ nhiều lần và khả năng trả nợ thấp) nhưng không thuộc loại có nợ quá hạn trên 90 ngày thì có thể hạ tối thiểu 1 bậc, nhưng phải nêu rõ lý do hạ bậc.

Bảng 2.4: Xác định doanh nghiệp theo lĩnh vực/ ngành của Vietcombank	
Sản phẩm, lĩnh vực hoạt động chính của doanh nghiệp	Được xếp và ngành/lĩnh vực
Nông nghiệp và các dịch vụ có liên quan Trồng trọt Chăn nuôi	Nông lâm và ngư nghiệp
Lâm nghiệp và các dịch vụ liên quan: Trồng rừng, cây phát tán; nuôi rừng, chăm sóc tự nhiên; khai thác và chế biến gỗ lâm sản tại rừng Khai thác gỗ Thu nhặt các sản phẩm hoang dã khác Vận chuyển gỗ trong rừng	
Ngư nghiệp Đánh bắt thủy sản Ươm, nuôi trồng thủy sản Các dịch vụ liên quan	
Bán, bảo dưỡng và sửa chữa xe có động cơ và mô tô xe máy	Thương mại, dịch vụ
Bán buôn và bán đại lý: Nông lâm sản, nguyên liệu, động vật tươi sống Đồ dung cá nhân và gia đình Bán buôn nguyên liệu phi nông nghiệp, phế liệu, phế thải Bán lẻ sửa chữa đồ dung cá nhân và gia đình Khách sạn, nhà hàng Các hoạt động kinh tế khác: vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc; vận tải đường bộ, đường sông; vận tải đường thủy; vận tải đường không; các hoạt động hỗ trợ cho vận tải, hoạt động của các tổ chức du lịch; dịch vụ bưu chính viễn thông; kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn; cho thuê máy móc thiết bị; các hoạt động có liên quan đến máy tính	

<p>Xây dựng:</p> <ul style="list-style-type: none"> Chuẩn bị mặt bằng Xây dựng công trình hoặc hạng mục công trình Lắp đặt trang thiết bị cho các công trình xây dựng Hoàn thiện công trình xây dựng Cho thuê thiết bị xây dựng 	Xây dựng
<p>Sản xuất vật liệu xây dựng</p>	
<p>Công nghiệp khai thác mỏ</p> <ul style="list-style-type: none"> Khai thác than các loại Khai thác dầu thô, khí tự nhiên và các dịch vụ khai thác dầu, khí Khai thác các loại quặng khác Khai thác đá 	
<p>Sản phẩm thực phẩm và đồ uống</p> <ul style="list-style-type: none"> Sản phẩm chế biến và bảo quản thịt và sản phẩm từ thịt, thủy sản, rau quả, dầu mỡ Xay xát, sản xuất bột và sản xuất thức ăn gia súc Sản xuất thực phẩm khác Sản xuất đồ uống 	
<p>Sản xuất các sản phẩm thuốc lá</p>	
<p>Sản xuất khác:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sản xuất sợi, dệt vải Sản xuất hàng dệt khác Sản xuất trang phục, thuốc và nhuộm da, long vĩ Sản xuất giày dép, chế biến gỗ và sản xuất sản phẩm từ gỗ, tre <p>nửa</p> <ul style="list-style-type: none"> Sản xuất giấy và các sản phẩm từ giấy Sản xuất bản, in và sao bản chi tiết các loại Sản xuất than cốc, sản phẩm từ dầu mỏ Sản xuất hoá chất và các sản phẩm hoá chất Sản xuất các sản phẩm từ cao su và plastic Sản xuất các sản phẩm từ chất khoáng, phi kim loại khác Sản xuất sản phẩm từ kim loại Sản xuất máy móc thiết bị Sản xuất radio, tivi, thiết bị truyền thông Sản xuất dịch vụ y tế, dụng cụ chính xác, dụng cụ quang học và đồng hồ các loại Sản xuất xe có động cơ, rơ moóc Sản xuất các phương tiện vận tải khác Sản xuất giường tủ, bàn ghế Tái chế phế liệu, chất thải Sản xuất và phân phối điện, khí đốt Khai thác, lọc và phân phối nước 	Công nghiệp
<p>(Nguồn; Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam</p>	

Bảng 2.5: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp ngành nông, Lâm, ngư nghiệp theo Vietcombank

Chỉ tiêu	Tỷ trọng	Quy mô lớn						Quy mô trung bình						Quy mô nhỏ					
		100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0
Chỉ tiêu thanh khoản																			
Khả năng thanh khoản	8%	2,1	1,5	1	0,7	0,4	<0,2	2,3	1,6	1,2	0,9	0,5	<0,3	2,5	2	1,5	1	0,6	<0,3
Khả năng thanh khoản nhanh	8%	1,1	0,8	0,6	0,3	0,2	<0,1	1,3	1	0,7	0,4	0,3	<0,2	1,5	1,2	1	0,7	0,4	<0,3
Chỉ tiêu hoạt động																			
Luân chuyển hàng tồn kho	10%	4	3,5	3	2	1,5	<1	4,5	4	3,5	3	2	<1	4	3	2,5	2	1,5	<1
Kỳ thu tiền bình quân	10%	40	50	60	70	100	>200	39	45	55	60	90	>180	34	38	44	55	80	>150
DT/tổng tài sản	10%	3,5	2,9	2,3	1,7	1	<0,4	4,5	3,9	3,3	2,7	1,7	<1	5,5	4,9	4,3	3,7	2,5	<1,5
Chỉ tiêu cân nợ																			
Nợ phải trả/tổng tài sản	15%	39	48	59	70	85	>95	30	40	52	60	80	>90	30	35	45	55	75	>85
Nợ phải trả / vốn chủ sở hữu	15%	64	92	143	233	380	>680	42	66	108	185	300	>610	42	53	81	122	240	>500
Chỉ tiêu thu nhập																			
Thu nhập trước thuế/ doanh thu	8%	3	2,5	2	1,5	0,8	<0,5	4	3,5	3	2,5	1,5	<1	5	4,5	4	3,5	2,5	<1,5
Thu nhập trước thuế/ tổng tài sản	8%	4,5	4	3,5	3	2	<1	5	4,5	4	3,5	2,5	<1,5	6	5,5	5	4,5	3,5	<1,8
Thu nhập trước thuế/ vốn chủ sở hữu	8%	10	8,5	7,6	7,1	6	<4	10	8	7,5	7	6,2	<4,5	10	9	8,3	7,4	6,5	<5
<i>(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)</i>																			

Bảng 2.6: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp ngành thương mại – dịch vụ theo Vietcombank

Chỉ tiêu	Tỷ trọng	Quy mô lớn						Quy mô trung bình						Quy mô nhỏ					
		100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0
Chỉ tiêu thanh khoản																			
Khả năng thanh khoản	8%	2,1	1,6	1,1	0,8	0,5	<0,2	2,3	1,7	1,2	1	0,6	<0,3	2,9	2,3	1,7	1,4	0,9	<0,4
Khả năng thanh khoản nhanh	8%	1,4	0,9	0,6	0,4	0,2	<0,1	1,7	1,1	0,7	0,6	0,4	<0,2	2,2	1,8	1,2	0,9	0,6	<0,3
Chỉ tiêu hoạt động																			
Luân chuyển hàng tồn kho	10%	5	4,5	4	3,5	2,7	<1,2	6	5,5	5	4,5	3,5	<1,5	7	6,5	6	5,5	4,3	<2
Kỳ thu tiền bình quân	10%	39	45	55	60	80	>180	34	38	44	55	75	>160	32	37	43	50	70	>150
DT/tổng tài sản	10%	3	2,5	2	1,5	0,8	<0,4	3,5	3	2,5	2	1,2	<0,7	4	3,5	3	2,5	1,5	<1
Chỉ tiêu cân nợ																			
Nợ phải trả/tổng tài sản	15%	35	45	55	65	80	>90	30	40	50	60	75	>85	25	35	45	55	70	>85
Nợ phải trả / vốn chủ sở hữu	15%	53	69	122	185	280	>730	42	66	100	150	240	>610	33	54	81	122	200	>590
Chỉ tiêu thu nhập																			
Thu nhập trước thuế/ doanh thu	8%	7	6,5	6	5,5	4	<2	7,5	7	6,5	6	5	<2,5	8	7,5	7	6,5	5,5	<3
Thu nhập trước thuế/ tổng tài sản	8%	6,5	6	5,5	5	4	<2	7	6,5	6	5,5	4,5	<2,5	7,5	7	6,5	6	5	<3
Thu nhập trước thuế/ vốn chủ sở hữu	8%	14,2	12,2	10,6	9,8	8	<3	13,7	12	10,8	9,8	8,5	<3,5	13,3	11,8	10,9	10	8,7	<4,2

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.7: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp ngành xây dựng theo Vietcombank

Chỉ tiêu	Tỷ trọng	Quy mô lớn						Quy mô trung bình						Quy mô nhỏ					
		100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0
Chỉ tiêu thanh khoản																			
Khả năng thanh khoản	8%	1,9	1	0,8	0,5	0,3	<0,2	2,1	1,1	0,9	0,6	0,4	<0,3	2,9	1,2	1	0,9	0,6	<0,4
Khả năng thanh khoản nhanh	8%	0,9	0,7	0,4	0,3	0,2	<0,1	1	0,7	0,5	0,3	0,2	<0,1	1,2	1	0,8	0,4	0,3	<0,2
Chỉ tiêu hoạt động																			
Luân chuyển hàng tồn kho	15%	3,5	3	2,5	2	1,3	<1	4	3,5	3	2,5	1,5	<1,2	3,5	3	2	1,2	0,8	<0,6
Kỳ thu tiền bình quân	15%	60	90	120	150	230	>350	45	55	60	65	120	>280	40	50	55	60	100	>220
Chỉ tiêu cân nợ																			
Nợ phải trả/tổng tài sản	15%	55	60	65	70	80	>95	50	55	60	65	75	>90	45	50	55	60	70	>85
Nợ phải trả / vốn chủ sở hữu	15%	69	100	150	233	350	>700	69	100	122	150	250	>610	66	69	100	122	200	>500
Chỉ tiêu thu nhập																			
Thu nhập trước thuế/ doanh thu	8%	8	7	6	5	3,5	<2	9	8	7	6	4	<2,5	10	9	8	7	5	<3
Thu nhập trước thuế/ tổng tài sản	8%	6	4,5	3,5	2,5	1,5	<0,5	6,5	5,5	4,5	3,5	2,5	<1	7,5	6,5	5,5	4,5	3,5	<1,5
Thu nhập trước thuế/ vốn chủ sở hữu	8%	9,2	9	8,7	8,3	7,5	<4	11,5	11	10	8,7	7,8	<4,5	11,3	11	10	9,5	8,2	<5,2

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.8: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp ngành công nghiệp theo Vietcombank

Chỉ tiêu	Tỷ trọng	Quy mô lớn						Quy mô trung bình						Quy mô nhỏ					
		100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0	100	80	60	40	20	0
Chỉ tiêu thanh khoản																			
Khả năng thanh khoản	8%	2	1,4	1	0,5	0,3	<0,2	2,2	1,6	1,1	0,8	0,5	<0,3	2,5	1,8	1,3	1	0,6	<0,4
Khả năng thanh khoản nhanh	8%	1,1	0,8	0,4	0,3	0,2	<0,1	1,2	0,9	0,7	0,3	0,2	<0,1	1,3	1	0,8	0,6	0,4	<0,3
Chỉ tiêu hoạt động																			
Luân chuyển hàng tồn kho	10 %	5	4	3	2,5	1,5	<1	6	5	4	3	2	<1,2	4,3	4	3,7	3,4	2,5	<1,5
Kỳ thu tiền bình quân	10 %	45	55	60	65	90	>220	35	45	55	60	85	>190	30	40	50	55	75	>180
DT/tổng tài sản	10 %	2,3	2	1,7	1,5	0,8	<0,4	3,5	2,8	2,2	1,6	1	<0,6	4,2	3,5	2,5	1,7	1,2	<0,8
Chỉ tiêu cân nợ																			
Nợ phải trả/tổng tài sản	15 %	45	50	60	70	85	>95	45	50	55	65	80	>90	40	45	50	55	75	>85
Nợ phải trả / vốn chủ sở hữu	15 %	122	150	185	233	320	>730	100	122	150	185	260	>620	82	100	122	150	210	>500
Chỉ tiêu thu nhập																			
Thu nhập trước thuế/ doanh thu	8%	5,5	5	4	3	2	<1	6	5,5	4	2,5	2	<1	6,5	6	5	4	3	<1,5
Thu nhập trước thuế/ tổng tài sản	8%	6	5,5	5	4	3	<1,5	6,5	6	5,5	5	3,5	<1,7	7	6,5	6	5	4	<2
Thu nhập trước thuế/ vốn chủ sở hữu	8%	14,2	13,7	13,3	13	11	<5,5	14,2	13,3	13	12,2	11	<6	13,3	13	12,9	12,5	11	<6,5

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.8: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp của Vietcombank		
Tiêu chí	Nội dung	Điểm
Vốn	Hơn 100 tỷ đồng	30
	Từ 80 đến 100 tỷ đồng	25
	Từ 50 đến 80 tỷ đồng	20
	Từ 30 đến 50 tỷ đồng	15
	Từ 10 đến 30 tỷ đồng	10
	Dưới 10 tỷ đồng	5
Lao động	Hơn 1.500 người	15
	Từ 1.000 đến 1.500 người	12
	Từ 500 đến 1.000 người	9
	Từ 100 đến 500 người	6
	Từ 50 đến 100 người	3
	Ít hơn 50 người	1
Doanh thu thuần	Hơn 400 tỷ đồng	40
	Từ 200 đến 400 tỷ đồng	30
	Từ 100 đến 200 tỷ đồng	20
	Từ 50 đến 100 tỷ đồng	10
	Từ 20 đến 50 tỷ đồng	5
	Dưới 20 tỷ đồng	2
Tổng tài sản	Hơn 400 tỷ đồng	15
	Từ 200 đến 400 tỷ đồng	12
	Từ 100 đến 200 tỷ đồng	9
	Từ 50 đến 100 tỷ đồng	6
	Từ 20 đến 50 tỷ đồng	3
	Dưới 20 tỷ đồng	1
	Quy mô	Tổng điểm
	Lớn	70 -100
	Vừa	30 -69
	Nhỏ	<30
(Nguồn; Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam		

Bảng 2.9: Hướng dẫn tính toán một số chỉ tiêu phân tích tài chính trong chấm điểm XHTD doanh nghiệp VCB

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Công thức tính
I	Chỉ tiêu thanh khoản		
1	Khả năng thanh khoản ngắn hạn	Lần	Tài sản lưu động/ nợ ngắn hạn
2	Khả năng thanh khoản nhanh	Lần	Tài sản lưu động – hàng tồn kho/ nợ ngắn hạn
II	Chỉ tiêu hoạt động		
3	Vòng quay hàng tồn kho	Lần	Giá vốn hàng bán/giá trị hàng tồn kho bình quân
4	Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	360 x Giá trị các khoản phải thu bình quân/ doanh thu thuần
5	Hiệu suất sử dụng tài sản	Lần	Doanh thu thuần/ tổng tài sản có
III	Chỉ tiêu cân nợ		
6	Nợ phải trả/tổng tài sản (Tỷ số nợ)	%	Nợ phải trả/ tổng tài sản
7	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	%	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu
IV	Chỉ tiêu thu nhập		
8	Tổng thu nhập trước thuế/Doanh thu	%	Tổng thu nhập trước thuế/Doanh thu
9	Tổng thu nhập trước thuế/Tổng tài sản	%	Tổng thu nhập trước thuế/Tổng tài sản bình quân
10	Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	%	Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu bình quân
V	Dòng tiền		
11	Hệ số khả năng trả nợ	Lần	Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh/ lãi vay đã trả
12	Hệ số khả năng trả nợ gốc	Lần	(Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh + khấu hao)/ (lãi vay đã trả + nợ dài hạn đến hạn trả)
13	Tiền và các khoản tương đương tiền/ vốn chủ sở hữu	%	Tiền và các khoản tương đương tiền/ vốn chủ sở hữu

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.10: Tiêu chuẩn đánh giá dòng tiền của doanh nghiệp theo Vietcombank						
Chỉ tiêu		Điểm chuẩn				
		20	16	12	8	4
1	Hệ số khả năng trả lãi (từ thu nhập thuần)	≥ 4 lần	≥ 3 lần	≥ 2 lần	≥ 1 lần	<1 lần hoặc âm
2	Hệ số khả năng trả nợ gốc (từ thunhập thuần)	≥ 2 lần	$\geq 1,5$ lần	≥ 1 lần	< 1 lần	Âm
3	Xu hướng của luân chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ	Tăng nhanh	Tăng	Ổn định	Giảm	Âm
4	Trạng thái luân chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động kinh doanh	> Lợi nhuận thuần	Bằng lợi nhuận thuần	< Lợi nhuận thuần	Gần điểm hoà vốn	Âm
5	Tiền và các khoản tương đương tiền/Vốn chủ sở hữu	$\geq 2,0$	$\geq 1,5$	$\geq 1,0$	$\geq 0,5$	Gần bằng 0

(Nguồn : Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt nam)

Bảng 2.11 : Tiêu chuẩn đánh giá năng lực quản lý của doanh nghiệp theo Vietcombank						
Chỉ tiêu		Điểm chuẩn				
		20	16	12	8	4
1	Kinh nghiệm trong ngành/lĩnh vực kinh doanh của giám đốc	15-25 năm	10-15 năm	5-10 năm	1-5 năm hoặc > 25 năm	Mới thành lập
2	Thời gian làm lãnh đạo doanh nghiệp của Giám đốc	5-10 năm	3-5 năm	2-3 năm	1-2 năm hoặc >10 năm	Mới được bổ nhiệm
3	Môi trường kiểm soát nội bộ	Được xây dựng, ghi chép, kiểm tra thường xuyên	Được xây dựng	Xây dựng Không chính thức, không ghi chép	Kiểm soát nội bộ hạn chế	Kiểm soát nội bộ đã thất bại
4	Đánh giá năng lực điều hành của Giám đốc	Rất tốt	Tương đối tốt	Khá	Trung bình	Kém
5	Đánh giá tầm nhìn, chiến lược kinh doanh trong thời gian tới của doanh nghiệp	Rất khả thi. Phù hợp xu thế thị trường và định hướng của Nhà nước	Tương đối khả thi. Phù hợp xu thế thị trường và định hướng của Nhà nước	Khả thi kém. Phù hợp xu thế thị trường và định hướng của Nhà nước.	Không khả thi. Không phù hợp xu thế thị trường và định hướng của Nhà nước.	Không khả thi. Không phù hợp xu thế thị trường và định hướng của Nhà nước

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam)

Bảng 2.12 : Tiêu chuẩn đánh giá uy tín giao dịch của doanh nghiệp theo Vietcombank						
Chỉ tiêu		Điểm chuẩn				
		20	16	12	8	4
1	Trả nợ đúng hạn	Luôn trả nợ đúng hạn trong hơn 36 tháng vừa qua	Luôn trả nợ đúng hạn trong khoảng từ 16-36 tháng vừa qua	Luôn trả nợ đúng hạn trong 12 tháng vừa qua	Khách hàng mới	Không trả nợ đúng hạn
2	Số lần giãn nợ hoặc gia hạn nợ	Không có	1 lần trong 36 tháng vừa qua	1 lần trong 12 tháng vừa qua	2 lần trong 12 tháng vừa qua	Mới được bổ nhiệm
3	Nợ quá hạn trong quá khứ	Không có	1 x3 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	1 x 30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng hoặc 2 x30 ngày quá hạn Trong vòng 36 tháng qua	2 x 30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng hoặc 1 x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	Kiểm soát nội bộ đã thất bại
4	Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán (thư tín dụng, bảo lãnh, các cam kết khác)	Chưa từng có	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	Đã từng mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Kém
5	Cung cấp thông tin đầy đủ và đúng hạn theo yêu cầu của Vietcombank	Có trong thời gian trên 36 tháng vừa qua	Có trong thời gian từ 12 đến 36 tháng vừa qua	Có trong thời gian dưới 12 vừa qua	Khách hàng mới	Không

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam

Bảng 2.13 : Tiêu chuẩn đánh giá các yếu tố bên ngoài của doanh nghiệp theo Vietcombank						
Chỉ tiêu		Điểm chuẩn				
		20	16	12	8	4
1	Triển vọng ngành	Thuận lợi	Ổn định	Phát triển kém, không phát triển	Bảo hoà	Suy thoái
2	Uy tín/ danh tiếng doanh nghiệp	Có trên toàn cầu	Có trong nước	Có địa phương	Có, chiếm > 20% thu nhập	Không được biết đến
3	Vị thế cạnh tranh	Cao chiếm ưu thế	Bình thường đang phát triển	Bình thường, đang sụt giảm	Phụ thuộc nhiều, ổn định	Rất thấp
4	Số lượng đối thủ cạnh tranh	Không có, độc quyền	ít	Ít, số lượng đang tăng nhanh	Nhiều	Nhiều, số lượng đang tăng
5	Chính sách Nhà nước liên quan đến doanh nghiệp	Thuận lợi	Tương đối thuận lợi	Bình thường	Không thuận lợi	Đang có chính sách hạn chế

(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam

Bảng 2.14 : Tiêu chuẩn đánh giá các yếu tố khác của doanh nghiệp theo Vietcombank

Chỉ tiêu		Điểm chuẩn				
		20	16	12	8	4
1	Đa dạng hoá theo ngành thị trường, vị trí	Đa dạng hoá cao độ	Chỉ 2 trong 3	Chỉ 1 trong 3	Không, đang phát triển	Không đa dạng hoá
2	Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu	Có, chiếm > 70% thu nhập	Có, chiếm > 50% thu nhập	Có, chiếm > 20% thu nhập	Có, chiếm > 20% thu nhập	Không có
3	Sự phụ thuộc vào nhà cung cấp khách hàng	Không có	ít	Phụ thuộc nhiều, đang phát triển	Phụ thuộc nhiều, ổn định	Có phụ thuộc, chuẩn bị lỗ
4	Lợi nhuận sau thuế	Tăng trưởng mạnh	Có tăng trưởng	ổn định	Suy thoái	Lỗ
Vị thế doanh nghiệp						
5	Đối với doanh nghiệp Nhà nước	Độc quyền quốc gia – lớn	Độc quyền quốc gia – nhỏ	Địa phương – lớn	Địa phương – Trung bình	Địa phương – Nhỏ
	Các doanh nghiệp khác	Lớn – niêm yết	Trung bình niêm yết: Lớn không niêm yết	Lớn/trung bình, không niêm yết	Nhỏ, niêm yết	Nhỏ, không niêm yết
<i>(Nguồn: Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam)</i>						

Bảng 2.15: Kết quả xếp hạng của VCB

Nhóm khách hàng	Điểm	Mức xếp hạng	Ý nghĩa
1	> 92,3	AAA	Tiềm lực mạnh, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả, triển vọng phát triển, thiện chí tốt. Rủi ro thấp nhất. Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, có thể áp dụng cho vay không có tài sản đảm bảo. tăng cường mối quan hệ với khách hàng
2	84,8 -> 92,3	AA	Hoạt động hiệu quả, triển vọng tốt, thiện chí tốt. rủi ro thấp. ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, có thể áp dụng cho vay không tài sản đảm bảo. tăng cường mối quan hệ với khách hàng
3	77,2 -> 84,7	A	Hoạt động hiệu quả, tình hình tài chính tương đối tốt khả năng trả nợ đảm bảo, có thiện chí. rủi ro thấp. ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng. Không yêu cầu cao về biện pháp đảm bảo tiền vay.
4	69,6 – 77,1	BBB	Hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển. có một số hạn chế về tài chính và quản lý. rủi ro trung bình. Có thể mở rộng tín dụng. hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi. Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.
5	62,0 – 69,5	BB	Hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển. có một số hạn chế về tài chính và quản lý trung bình. Rủi ro trung bình. Có thể gặp khó khăn khi các điều kiện kinh tế bất lợi kéo dài. Hạn chế mở rộng tín dụng, chỉ tập trung tín dụng ngắn hạn và yêu cầu tài sản đảm bảo đầy đủ.
6	54,4-61,9	B	Hiệu quả không cao và dễ bị biến động. Rủi ro. Tập trung thu hồi nợ vay.
	46,8->54,3	CCC	Hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không đảm bảo., trình độ quản lý kém. rủi ro có nguy cơ mất vốn. hạn chế cấp tín dụng. Giảm nợ và gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.
	39,2->46,7	CC	Hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không đảm bảo, trình độ quản lý kém. Rủi ro cao
7	31,6 -39,1	C	Bị thua lỗ và ít có khả năng hồi phục, tình hình tài chính kém, khả năng trả nợ không đảm bảo. Rủi ro cao. Có nhiều khả năng không thu hồi được nợ vay Tập trung thu hồi nợ, kể cả xử lý sớm tài sản đảm bảo. xem xét đưa ra toà kinh tế.
	<31,6	D	Thua lỗ nhiều năm, tài chính không lành mạnh, quản lý yếu kém. đặc biệt rất rủi ro. Có nhiều khả năng không thu hồi được nợ vay. Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, xử lý sớm tài sản đảm bảo. Xem xét đưa ra toàn kinh tế

***Phụ lục chương III**

Bảng 3.1: Ngành nghề kinh doanh của khách hàng pháp nhân

	Frequency	Percent
Valid CN_KT_XD	22	19.1
CN_CB	21	18.3
TM_DV	69	60.0
Khac	3	2.6
Total	115	100.0

Bảng 3.2: Qui mô vốn của doanh nghiệp

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
Valid nho	75	65.2	65.2
trung bình	20	17.4	82.6
lon	20	17.4	100.0
Total	115	100.0	

Bảng 3.3: Loại hình sở hữu

Hình thức sở hữu	Số lượng	Tỷ trọng(%)
DNNN	21	18,26
CT Cổ phần đại chúng	16	13,91
DN có vốn đầu tư nước ngoài	4	3,47
Doanh nghiệp khác	74	64,35
Tổng cộng	115	100

Bảng 3.4: Mẫu số liệu về Thông tin khách hàng doanh nghiệp 3 (trong 115 doanh nghiệp) tiếp cận từ chi nhánh VCB Đà Nẵng

1.XẾP HẠNG TÍN DỤNG

KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM		Chi Nhánh
- Tổng điểm Tài chính		67,60 (Đã kiểm toán)
	Chỉ tiêu thanh khoản	72,00
	Chỉ tiêu hoạt động	88,80
	Chỉ tiêu cân nợ	38,00
	Chỉ tiêu thu nhập	57,20
- Tổng điểm Phi Tài chính		92,12
	Đánh giá khả năng trả nợ của KH	100
	Trình độ quản lý và môi trường nội bộ	91,60
	Quan hệ với Ngân hàng	99,20
	Các nhân tố ảnh hưởng đến ngành	69
	Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động của DN	83
Tổng điểm		83,54
KẾT QUẢ XẾP HẠNG TÍN DỤNG		AA

2.THÔNG TIN XÁC ĐỊNH QUY MÔ

Ngành kinh tế	Thương mại nguyên vật liệu phục vụ sản xuất công nghiệp, xây dựng (trừ xăng dầu, gas)
Quy mô	Lớn
Loại hình sở hữu	DN Nhà Nước
Vốn chủ sở hữu	75.600 (triệu VND)
Doanh thu thuần	1.381.061 (triệu VND)
Tổng tài sản	533.556 (triệu VND)
Số lượng lao động	1.200 (người)

***THÔNG TIN TÀI CHÍNH**

Đã được kiểm toán

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị: triệu VND

CHỈ TIÊU		MÃ SỐ	NĂM 2010	NĂM 2009
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		100	457.951	460.721
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	33.989	15.522
	1. Tiền	111	30.989	15.522
	2. Các khoản tương đương tiền	112	3.000	0
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	0	0
	1. Đầu tư ngắn hạn	121	0	0
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129	0	0
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	130	246.542	295.375
	1. Phải thu khách hàng	131	253.711	310.095
	2. Trả trước cho người bán	132	20.400	8.523
	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	0	0
	4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch ...	134	0	0
	5. Các khoản phải thu khác	135	2.026	1.255
	6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	-29.595	-24.498
IV.	Hàng tồn kho	140	151.074	136.294
	1. Hàng tồn kho	141	151.074	137.049
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	0	-755
V.	Tài sản ngắn hạn khác	150	26.346	13.530
	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	0	102
	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	12.833	13.031
	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	1	0
	5. Tài sản ngắn hạn khác	158	13.512	397
B. TÀI SẢN DÀI HẠN		200	75.605	86.370
I.	Các khoản phải thu dài hạn	210	0	0
	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211	0	0
	2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212	0	0
	3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	0	0
	4. Phải thu dài hạn khác	218	0	0
	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219	0	0

II.	Tài sản cố định	220	59.567	69.849
	1. Tài sản cố định hữu hình	221	49.287	61.102
	- Nguyên giá	222	157.348	158.675
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	-108.061	-97.573
	2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	0	0
	- Nguyên giá	225	0	0
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226	0	0
	3. Tài sản cố định vô hình	227	9.204	8.733
	- Nguyên giá	228	11.406	10.935
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229	-2.202	-2.202
	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	1.076	14
III.	Bất động sản đầu tư	240	0	0
	- Nguyên giá	241	0	0
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242	0	0
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	16.038	16.521
	1. Đầu tư vào công ty con	251	0	0
	2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	1.830	1.830
	3. Đầu tư dài hạn khác	258	14.208	14.691
	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259	0	0
V.	Tài sản dài hạn khác	260	0	0
	1. Chi phí trả trước dài hạn	261	0	0
	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	0	0
	3. Tài sản dài hạn khác	268	0	0
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		270	533.556	547.091
C.	NỢ PHẢI TRẢ	300	428.894	455.907
I.	Nợ ngắn hạn	310	404.861	419.367
	1. Vay và nợ ngắn hạn	311	357.982	366.679
	2. Phải trả người bán	312	18.009	21.357
	3. Người mua trả tiền trước	313	1.812	1.215
	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	6.076	13.833
	5. Phải trả người lao động	315	15.885	10.950
	6. Chi phí phải trả	316	2.359	827
	7. Phải trả nội bộ	317	0	0
	8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch ...	318	0	0
	9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	2.738	4.506
	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320	0	0
II.	Nợ dài hạn	330	24.033	36.540
	1. Phải trả dài hạn người bán	331	0	0
	2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	0	0
	3. Phải trả dài hạn khác	333	0	0
	4. Vay và nợ dài hạn	334	23.472	36.080

	5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	0	0
	6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	561	460
	7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337	0	0
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU			400	104.662	91.184
	I.	Vốn chủ sở hữu	410	104.653	90.122
	1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	75.600	75.600
	2.	Thặng dư vốn cổ phần	412	0	0
	3.	Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	0
	4.	Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	0
	5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	0	0
	6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	0	75
	7.	Quỹ đầu tư phát triển	417	7.473	4.173
	8.	Quỹ dự phòng tài chính	418	1.182	749
	9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	0	0
	10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	20.398	9.525
	11.	Nguồn vốn đầu tư XDCB	421	0	0
	II.	Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	9	1.062
	1.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431	9	1.062
	2.	Nguồn kinh phí	432	0	0
	3.	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433	0	0
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN			440	533.556	547.091

4. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	NĂM 2010	NĂM 2009
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	833.101	1.016.932
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	56	0
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	833.045	1.016.932
Giá vốn hàng bán	11	797.993	984.089
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	35.052	32.843
Doanh thu hoạt động tài chính	21	2.191	10.360
Chi phí tài chính	22	12.719	13.318
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	9.961	6.164
Chi phí bán hàng	24	19.304	14.648
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	5.304	8.159
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	-84	7.078
Thu nhập khác	31	5.207	9.889
Chi phí khác	32	616	7.115
Lợi nhuận khác	40	4.591	2.774

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	4.507	9.852
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	1.127	903
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	-237	0
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60	3.617	8.949
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70	0	0

CÁC THÔNG TIN PHI TÀI CHÍNH

CHỈ TIÊU		GIÁ TRỊ	CN NHẬP
1.1.	Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn		
	a. Thu nhập thuần dự kiến sau thuế trong năm tới	5.250	6.000
	b. Chi phí khấu hao dự kiến trong năm tới	1.000	
	c. Vốn vay trung, dài hạn để đầu tư tài sản dài hạn đến hạn trả dự kiến trong năm tới	0	
1.2.	Khả năng trả nợ gốc trung, dài hạn đối với phần vốn vay cho hoạt động sản xuất kinh doanh		
	a. Doanh thu dự kiến trong năm tới	0	
	b. Phải thu khách hàng dự kiến đầu kỳ trong năm tới	0	
	c. Phải thu khách hàng dự kiến cuối kỳ trong năm tới	0	
	d. Vốn vay trung dài hạn của các TCTD tài trợ cho phần đầu tư ngắn hạn của DN	0	
	e. Tổng dư nợ của KH tại các TCTD	0	
	f. Vốn vay trung dài hạn đầu tư ngắn hạn đến hạn trả của DN trong năm tới	0	
1.3.	Thời gian quan hệ tín dụng với Vietcombank		
	Khách hàng thiết lập quan hệ tín dụng với Ngân hàng từ năm	1990	
1.4.	Tốc độ tăng trưởng doanh thu quý đánh giá so với quý cùng kỳ năm trước của doanh nghiệp		
	a. Doanh thu quý này	203.277	192.580
	b. Doanh thu quý cùng kỳ năm trước	298.239	298.320
1.5.	ROE cả năm ước tính trên cơ sở ROE lũy kế từ đầu năm đến thời điểm đánh giá		
	a. LNST lũy kế đến quý đánh giá	6.502	
	b. VCSH tại quý đánh giá	46.217	38.680
1.6.	Số năm hoạt động của DN trong ngành (tính từ thời		

	điểm có sản phẩm ra thị trường)		
	Năm DN có sản phẩm bán ra thị trường	1990	
1.7.	a. Mức độ bảo hiểm tài sản		
	b. Tổng số tiền tối đa được bồi thường từ các HĐ bảo hiểm	58.000	
	c. Giá trị tài sản cố định hữu hình	3.054	
	d. Giá trị hàng tồn kho	32.818	
1.8.	Năng lực của đội tàu		
	a. Tổng trọng tải	0	
	b. Số tàu của đội tải	0	
1.9.	Thời hạn còn lại của các giấy phép khai thác		
	Năm hết hạn Giấy phép khai thác	0	
CHỈ TIÊU		GIÁ TRỊ	
2.1	Đánh giá nguồn trả nợ của khách hàng trong quý tới	Nguồn trả nợ đáng tin cậy, doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng trả nợ đúng hạn	
2.2	Năng lực của chủ sở hữu (về vốn, quản trị điều hành, kinh nghiệm) theo đánh giá của CBTD	Tốt	
2.3	Lý lịch tư pháp của người đứng đầu DN	Lý lịch tư pháp tốt, chưa từng có tiền án tiền sự theo thông tin mà CBTD có	
2.4	Kinh nghiệm quản lý trong ngành của người trực tiếp quản lý DN	Từ 6 năm trở lên	
2.5	Trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý DN	Đại học/Trên Đại học	
2.6	Năng lực điều hành của người trực tiếp quản lý DN theo đánh giá của CBTD. Đánh giá dựa trên các tiêu chí: - Khả năng thu hút, sử dụng nhân tài - Năng lực điều hành quản lý công ty - Vai trò/ dấu ấn đối với sự phát triển của công ty	Tốt	
2.7	Quan hệ của Ban lãnh đạo với các cơ quan chủ quản và các cấp bộ ngành có liên quan (không bao gồm Vietcombank)	Quan hệ rất tốt	
2.8	Tính năng động và độ nhạy bén của Ban lãnh đạo doanh nghiệp với sự thay đổi của thị trường theo đánh giá của CBTD	Rất năng động	
2.9	Ghi chép sổ sách kế toán	Đầy đủ, rõ ràng, minh bạch, có hệ thống	
2.10	Tổ chức phòng ban	Có các phòng ban chức năng, nhiệm vụ giữa các phòng ban được phân định rõ ràng	
2.11	Sự phân tách nhiệm vụ, quyền lực trong ban lãnh đạo doanh nghiệp	Có sự phân tách rõ ràng về vai trò lãnh đạo, quyền hạn và nhiệm vụ giữa các thành viên trong ban lãnh đạo doanh nghiệp.	
2.12	Thiết lập các quy trình hoạt động và quy trình kiểm soát nội bộ	Được thiết lập, cập nhật và kiểm tra thường xuyên, phát huy hiệu quả cao trên thực tế.	

2.13	Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD.	Tốt
2.14	Mục tiêu, kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn từ 1 đến 3 năm tới	Có mục tiêu và kế hoạch kinh doanh rõ ràng và có tính khả thi cao trong thực tế
2.15	Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh (nếu có)	Luôn trả nợ đúng hạn hoặc không có nợ điều chỉnh
2.16	Tình hình quan hệ đối với các cam kết ngoại bảng (thư tín dụng, bảo lãnh, các cam kết thanh toán khác...) trong vòng 12 tháng qua.	Vietcombank chưa lần nào phải thực hiện thay các nghĩa vụ cho khách hàng hoặc khách hàng không có giao dịch ngoại bảng.
2.17	Thiện chí trả nợ của khách hàng theo đánh giá của CBTD	Khách hàng rất thiện chí và luôn chủ động trong việc trả nợ
2.18	Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của Vietcombank trong 12 tháng qua	Cung cấp thông tin đầy đủ, đúng thời hạn và đảm bảo chính xác theo yêu cầu của Vietcombank; rất tích cực trong việc cung cấp thông tin
2.19	Mức độ sử dụng các dịch vụ (tiền gửi và các dịch vụ khác) của Vietcombank so với các ngân hàng khác (không bao gồm dịch vụ tín dụng)	Khách hàng sử dụng các dịch vụ của ngân hàng với mức độ lớn nhất so với các ngân hàng khác
2.20	Tình trạng nợ tại các ngân hàng khác trong 12 tháng qua	Không có nợ quá hạn và nợ cơ cấu/ Không có dư nợ vay tại các ngân hàng khác
2.21	Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng theo quan điểm của CBTD	Phát triển
2.22	Tình hình quan hệ tín dụng của nhóm khách hàng liên quan tại VCB và các tổ chức tín dụng khác (nếu không có nhóm khách hàng liên quan, chỉ tiêu này được tham chiếu với chỉ tiêu 3.3. Tình hình dư nợ quá hạn tại VCB)	Không có nợ quá hạn và nợ cơ cấu/ Không có dư nợ vay tại các ngân hàng khác
2.23	Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá	Ổn định
2.24	Khả năng gia nhập ngành của các doanh nghiệp mới theo đánh giá của CBTD	Bình thường
2.25	Tính ổn định của yếu tố đầu vào ảnh hưởng chính đến ngành của DN	Tương đối ổn định hoặc có biến động nhưng ít ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và lợi nhuận của doanh nghiệp
2.26	Các chính sách của Chính phủ, Nhà nước	Không có chính sách khuyến khích / ưu đãi; hoặc có nhưng doanh nghiệp không tận dụng được
2.27	Đánh giá rủi ro gián đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN trong ngành do tác động của các yếu tố tự nhiên	Rất ít phụ thuộc
2.28	Lợi thế của ngành về nguồn lực con người	Lợi thế ở mức trung bình
2.29	Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp yếu tố đầu vào	Dễ dàng tìm kiếm các nhà cung cấp trên thị trường
2.30	Sự phụ thuộc vào một số khách hàng (thị trường đầu ra)	Khách hàng đa dạng
2.31	Mức độ ổn định của thị trường đầu ra	Ổn định
2.32	Khả năng sản phẩm của DN bị đào thải bởi các sản phẩm khác	Khả năng thay thế bình thường
2.33	Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp (Phạm vi tiêu	Toàn quốc hoặc có hoạt động xuất

	thụ sản phẩm)	khẩu
2.34	Ảnh hưởng của tình hình chính trị và chính sách của các nước - thị trường xuất khẩu (hoặc thị trường nhập khẩu) chính đối với sản phẩm của doanh nghiệp	Trung bình/ Không xuất khẩu
2.35	Uy tín của doanh nghiệp trên thị trường (bao gồm cả uy tín thanh toán với các đối tác)	Rất có uy tín
2.36	Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự nội bộ đến hoạt động kinh doanh của DN trong 2 năm gần đây	Có biến động, không ảnh hưởng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; hoặc không có biến động
2.37	Khả năng tiếp cận các nguồn vốn để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo đánh giá của CBTD	Rất dễ dàng, có thể huy động từ nhiều nguồn khác nhau (các Vietcombank, TTCK, vay ưu đãi của Chính phủ..) với quy mô có thể đáp ứng nhu cầu phát triển của doanh nghiệp
2.38	Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD	Phát triển ở mức độ trung bình và tương đối vững chắc trong 1 đến 3 năm tới CN nhập: Phát triển nhanh và vững chắc trong 1 đến 3 năm tới
2.39	Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp	Có khả năng cạnh tranh
2.40	Chiến lược Marketing của DN	Hoạt động Marketing mang tính bộc phát, không thường xuyên và không có kế hoạch rõ ràng
2.41	Lợi thế vị trí kinh doanh	Bình thường
2.42	Đánh giá của CBTD về điều kiện máy móc thiết bị, kho bãi phương tiện vận chuyển tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp	Không áp dụng
2.43	Đánh giá về công tác bảo quản, phòng dịch và an toàn vệ sinh của doanh nghiệp (có chứng nhận của cơ quan quản lý có thẩm quyền)	Không áp dụng
2.44	Đánh giá về công tác xử lý chất thải và giảm thiểu mức độ ô nhiễm môi trường của doanh nghiệp	Không áp dụng
2.45	Công suất sử dụng của máy móc thiết bị, phương tiện kinh doanh trong 12 tháng vừa qua	Không áp dụng
2.46	Độ tuổi bình quân của phương tiện vận tải (áp dụng cho các ngành giao thông vận tải đường thủy, đường bộ và hàng không)	Không áp dụng
2.47	Lịch sử an toàn vận tải trong 2 năm gần đây	Không áp dụng
2.48	Đánh giá về tiêu chuẩn sản xuất và quản lý chất lượng sản phẩm/công nghệ ứng dụng	Không áp dụng
2.49	Mức đầu tư vào hoạt động nghiên cứu & phát triển	Không áp dụng
2.50	Đánh giá tính hiệu quả phương thức thu mua sản phẩm của DN	Không áp dụng

2.51	Đánh giá tính hiệu quả phương thức tiêu thụ sản phẩm của DN	Có phương thức tiêu thụ hợp lý và có hiệu quả
2.52	Trình độ chuyên môn của đội ngũ kỹ sư/chuyên viên	Không áp dụng
2.53	Chất lượng dịch vụ	Không áp dụng
2.54	Tỷ lệ thất thoát sau thu hoạch/hồng học trong quá trình sản xuất kinh doanh.	Không áp dụng
2.55	Đánh giá công tác phòng cháy chữa cháy	Đạt tiêu chuẩn

Bảng 3.5: Kết quả xếp hạng tín dụng

	Frequency	Percent	Cumulative Percent
A	37	32.2	32.2
A+	26	22.6	54.8
AA	18	15.7	70.4
AA+	11	9.6	80.0
B	1	.9	80.9
BB	7	6.1	87.0
BB+	3	2.6	89.6
BBB	10	8.7	98.3
C	1	.9	99.1
CCC	1	.9	100.0
Total	115	100.0	

Bảng 3.6: Mô tả tổng điểm và xếp hạng

Kết quả xếp hạng tín dụng		N	Minimum	Maximum
AA+	Tổng điểm	11	88.40	96.60
AA	Tổng điểm	18	83.00	87.20
A+	Tổng điểm	26	78.34	82.91
A	Tổng điểm	37	73.20	77.93
BBB	Tổng điểm	10	70.26	72.80
BB+	Tổng điểm	3	67.65	68.21
BB	Tổng điểm	7	64.55	65.47
B	Tổng điểm	1	60.72	60.72
CCC	Tổng điểm	1	58.69	58.69
C	Tổng điểm	1	46.26	46.26
Total	Tổng điểm	115	46.26	6547.00

Bảng 3.7: Mô tả bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: triệu đồng

	N	Minimum	Maximum
Tài sản ngắn hạn	92	1.103	2585.682
Tiền và các khoản tương đương tiền	92	1.081	1108.991
- Tiền	92	.000	1108.991
- Các khoản tương đương tiền	92	.000	370.000
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	92	.000	907.000
Đầu tư ngắn hạn	92	.000	907.000
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	92	-224.000	.000
Các khoản phải thu ngắn hạn	92	.000	971.357
Phải thu khách hàng	92	.000	948.000
Trả trước cho người bán	92	.000	816.000
Phải thu nội bộ ngắn hạn	92	.000	300.000
Phải thu theo tiến độ kế hoạch	92	.000	.000
Các khoản phải thu khác	92	.000	983.000
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	92	-779.000	.000
Hàng tồn kho	92	.000	987.000
Hàng tồn kho thực	92	.000	987.000
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	92	-755.000	.000
Tài sản ngắn hạn khác	92	.000	952.000
Chi phí trả trước ngắn hạn	92	.000	691.000
Thế gttg được khấu trừ	92	.000	897.000
Thuế và các khoản phải thu nhà nước	92	.000	867.000
Tài sản ngắn hạn khác	92	.000	889.000
Tài sản dài hạn	92	.000	6344.057
Các khoản phải thu dài hạn	92	.000	541.000
Phải thu dài hạn của khách hàng	92	.000	640.000
Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	92	.000	112.651
Phải thu dài hạn nội bộ	92	.000	.000
Phải thu dài hạn khác	92	.000	429.000
Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	92	-165.000	.000
Tài sản cố định	92	.000	5478.623
Tài sản cố định hữu hình	92	.000	3762.467

Nguyên giá	92	.000	8768.023
Gia trị hao mòn lũy kế	92	-842.000	5005.556
Tài sản cố định thuế tài chính	92	.000	835.000
Nguyên giá	92	.000	981.000
Giá trị hao mòn lũy kế	92	-407.000	.000
Tài sản cố định vô hình	92	.000	766.000
Nguyên giá	92	.000	766.000
Giá trị hao mòn lũy kế	92	-906.000	.000
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	92	.000	1691.434
Bất động sản đầu tư	92	.000	166.523
Nguyên giá	92	.000	186.668
Giá trị hao mòn lũy kế	92	-583.000	.000
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	92	.000	700.000
Đầu tư vào công ty con	92	.000	200.000
Đầu tư vào công ty liên kết liên doanh	92	.000	345.286
Đầu tư dài hạn khác	92	.000	700.000
Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	92	-46.603	.000
Tài sản dài hạn khác	92	.000	937.000
Chi phí trả trước dài hạn	92	.000	964.000
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	92	.000	10.000
Tài sản khác	92	.000	534.000
Tổng tài sản	92	1.098	8929.379
Nợ phải trả	92	1.019	4842.548
Nợ ngắn hạn	92	-3.000	2003.136
Vay và nợ ngắn hạn	92	.000	615.000
Phải trả người bán	92	.000	950.000
Người mua trả tiền trước	92	.000	775.000
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	92	-352.000	914.000
Phải trả người lao động	92	-254.000	879.000
Chi phí phải trả	92	-1.000	876.000
Phải trả nội bộ	92	.000	950.000
Phải trả theo tiến độ kế hoạch	92	.000	.000
Các khoản phải trả phải nộp ngắn hạn khác	92	.000	961.000

Dự phòng phải trả ngắn hạn	92	-36.000	9.419
Nợ dài hạn	92	.000	2839.412
Phải trả dài hạn người bán	92	.000	119.000
Phải trả dài hạn nội bộ	92	.000	112.651
Phải trả dài hạn khác	92	-25.000	999.000
Vay và nợ dài hạn	92	.000	2803.193
Thuế thu nhập hoàn lại phải trả	92	.000	.000
Dự phòng trợ cấp mất việc	92	-1.000	891.000
Dự phòng phải trả dài hạn	92	.000	102.000
Vốn chủ sở hữu chung	92	-65.403	4087.191
Vốn chủ sở hữu	92	-65.478	3995.288
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	92	.000	3238.426
Thặng dư vốn cổ phần	92	-179.000	486.000
Vốn khác của chủ sở hữu	92	.000	4.250
Cổ phiếu quỹ	92	-185.000	.000
Chênh lệch tài sản đánh giá lại TS	92	.000	.000
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	92	-774.000	501.000
Quỹ đầu tư phát triển	92	.000	908.000
Quỹ dự phòng tài chính	92	.000	930.000
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	92	.000	506.000
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	92	-945.000	831.000
Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	92	.000	695.149
Nguồn kinh phí và quy khác	92	-110.000	881.000
Quy khen thưởng phúc lợi	92	-110.000	987.000
Nguồn kinh phí	92	-402.000	218.748
Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	92	.000	254.000
Tổng nguồn vốn	92	1.098	8929.739
Valid N (listwise)	92		

Bảng 3.8: Mô tả Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: Triệu đồng

	N	Minimum	Maximum
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	91	290.000	6274585.000
Các khoản giảm trừ doanh thu	91	.000	2218090.000
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	91	290.000	6274007.000
Giá vốn hàng bán	91	.000	5763978.000
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	91	-294000.000	1784356.000
Doanh thu hoạt động tài chính	91	.000	375783.000
Chi phí tài chính	91	.000	150620.000
Chi phí lãi vay	91	.000	111158.000
Chi phí bán hàng	91	.000	227535.000
Chi phí quản lý doanh nghiệp	91	82.000	215931.000
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	91	-636000.000	49543.000
Thu nhập khác	91	.000	257312.000
Chi phí khác	91	.000	94576.000
Lợi nhuận khác	91	-54000.000	25220.000
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	91	-6889.000	50493.000
Chi phí thuế TNDN hiện hành	91	.000	260948.000
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	91	-237000.000	64764.000
Lợi nhuận sau thuế TNDN	91	-981000.000	196184.000
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	91	.000	3026.000
Valid N (listwise)	91		

Bảng 3.9: Total Variance Explained

Component		Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
		Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
dim ensi on0	1	5.058	22.989	22.989	4.658	21.171	21.171
	2	3.327	15.122	38.111	3.143	14.289	35.459
	3	2.047	9.306	47.417	1.977	8.988	44.447
	4	1.745	7.933	55.350	1.661	7.549	51.996
	5	1.427	6.486	61.836	1.638	7.446	59.442
	6	1.214	5.517	67.353	1.430	6.499	65.941
	7	1.131	5.140	72.493	1.254	5.699	71.639
	8	1.043	4.741	77.234	1.231	5.595	77.234
	9	.924	4.198	81.432			
	10	.840	3.819	85.251			
	11	.764	3.472	88.722			
	12	.570	2.590	91.312			
	13	.490	2.225	93.538			
	14	.408	1.853	95.390			
	15	.333	1.514	96.905			
	16	.230	1.048	97.952			
	17	.214	.971	98.923			
	18	.138	.629	99.552			
	19	.058	.265	99.817			
	20	.039	.175	99.992			
	21	.001	.005	99.998			
	22	.000	.002	100.000			

Bảng 3.10

Descriptive Statistics			
	N	Minimum	Maximum
He so kha nang thanh toan ngan han	92	-77.00	12.46
He so kha nang thanh toan nhanh	92	-918.57	12.46
Ky thu tien binh quan	91	.00	122.37
He so vong quay tai san	91	23.09	606535.87
He so vong quay hang ton kho	91	.00	13893.21
He so vong quay khoan phai thu	87	2.98	55647.54
He so kha nang tra lai	84	-7.47	32.63
Ty so no	92	-449.45	1.00
ROA	91	-9043.64	353.06
ROE	90	-40495.36	1127.14
He so loi _doanh thu	91	-11.01	.29
<i>Tỷ số đòn bẩy tài chính</i>	90	.00	2256.03
Valid N (listwise)	81		

Bảng 3.11: Kết quả phân loại

Observed		Predicted		
		khong vo no		Percentage Correct
		Co the vo no	khong vo no	
khong vo no	Co the vo no	17	5	77.3
	khong vo no	3	56	94.9
Overall Percentage				90.1

Bảng 3.12:

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	Analysis N
He so kha nang thanh toan ngan han	1.3304	1.39591	81
He so kha nang thanh toan nhanh	-28.3537	139.78576	81
Ky thu tien binh quan	7.5746	20.19989	81
He so vong quay tai san	15588.5581	72047.88930	81
He so vong quay hang ton kho	2450.7018	2619.27784	81
He so vong quay khoan phai thu	6859.2475	9001.95793	81
He so kha nang tra lai	2.7670	6.62037	81
Ty so no	-9.6926	42.06633	81
ROA	-69.8342	1012.22039	81
ROE	-388.7604	4521.85299	81
He so loi _doanh thu	-.1125	1.22935	81
He so don bay TC	31.8963	250.24471	81
loai hinh so huu	2.81	.989	81
Nganh	2.4198	.84947	81
Qui mo	1.7284	.83684	81
Nang luc cua chu so huu (ve von, quan tri dieu hanh, kinh nghiem) theo danh gia cua CBTD	2.32	.892	81
Tinh hinh tra no cua khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh (neu có)	1.70	.459	81
Trien vong cua ngành tại thời điểm danh gia	1.96	.782	81
Muc do on dinh cua thi trường dau ra	1.90	.682	81
Uy tin cua doanh nghiệp trên thị trường (bao gom cả uy tin thanh toan voi các đối tác)	2.79	.410	81
Trien vong phát triển của DN theo danh gia của CBTD	2.40	.517	81
Loi the vi tri kinh doanh	2.60	.517	81

Bảng 3.13

		Cluster Number of Case			Total
		1	2	3	
		1	26	0	27
ket qua xep hang tin dung	A	1	26	0	27
	A+	2	15	0	17
	AA	0	10	0	10
	AA+	1	4	0	5
	BB	0	7	0	7
	BB+	0	3	0	3
	BBB	0	9	1	10
	B	0	1	0	1
	C	0	1	0	1
Total		4	76	1	81

Bảng 3.14: Kết quả ước lượng hồi quy (1) với tất cả các biến

Variables in the Equation						
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
a41a	.969	1.104	.771	1	.380	2.636
a42a	2.340	1.258	3.461	1	.063	10.377
TTngan	4.958	2.204	5.062	1	.024	142.281
TTnhanh	.005	.020	.050	1	.823	1.005
Kythu	.019	.203	.009	1	.926	1.019
vqts	.001	.000	1.803	1	.179	1.001
vqtk	-.001	.000	4.143	1	.042	.999
vqthu	.000	.000	.693	1	.405	1.000
kntl	5.013	2.904	2.980	1	.084	150.384
tsno	-.007	.042	.029	1	.865	.993
roa	-.026	.086	.089	1	.766	.975
roe	.027	.014	3.493	1	.062	1.027
hsl_dt	-21.581	66.327	.106	1	.745	.000
donbay	-.157	.108	2.107	1	.147	.855
Var2.2	1.218	1.694	.517	1	.472	3.381
Var2.15	-14.833	8.082	3.368	1	.066	.000
var2.23	-1.725	1.408	1.500	1	.221	.178
Var2.31	9.474	5.252	3.254	1	.071	13019.829
var2.35	1.360	1.309	1.079	1	.299	3.894
Var2.38	.853	2.598	.108	1	.743	2.347
var2.41	-1.973	1.837	1.154	1	.283	.139
Constant	-2.021	13.348	.023	1	.880	.132

Bảng 3.15: Ma trận cấu trúc của các thành phần chính

Component Score Coefficient Matrix								
	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn	.074	-.068	-.031	.027	.574	.019	.113	.067
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	-.065	-.015	-.045	-.085	.036	.570	-.159	.120
Kỳ thu tiền bình quân	-.059	-.011	-.005	-.088	.314	-.123	.044	.176
Hệ số vòng quay tài sản	-.017	-.002	.497	.006	.010	-.016	-.036	-.028
Hệ số vòng quay hàng tồn kho	.039	-.026	.022	.513	.017	-.265	-.066	-.007
Hệ số vòng khoản phải thu	.018	-.022	-.001	.388	-.020	.167	-.050	-.087
Hệ số khả năng trả lãi	.026	.057	.052	.119	.403	.081	-.280	-.265
Tỷ số nợ	.090	.032	-.038	.026	.144	.065	-.463	.056
ROA	-.001	.328	-.012	-.034	-.026	-.021	-.039	-.020
ROE	-.001	.326	-.006	-.036	-.038	-.024	-.029	-.015
Hệ số doanh lợi trên doanh thu	-.001	.327	-.011	-.039	-.030	-.023	-.032	-.017
Hệ số đòn bẩy tài chính	-.044	-.016	.492	.017	-.014	.004	-.020	.053
Ngành sản xuất kinh doanh	-.050	.020	.090	.105	.012	-.040	-.040	.458
Quy mô của doanh nghiệp	-.089	-.032	-.035	.358	.180	.177	-.013	.349
Loại hình sở hữu	.093	-.010	-.024	-.147	.046	.109	.050	.361
Năng lực của chủ sở hữu	.225	-.053	-.041	.043	.057	-.033	.078	-.065
Tình hình trả nợ của khách hàng theo lịch sau khi đã điều chỉnh	.214	.035	-.059	.011	.011	-.031	.018	.002
Triển vọng của ngành tại thời điểm đánh giá	.202	.043	.019	.002	.016	-.098	-.001	-.079
Mức độ ổn định của thị trường đầu ra	.223	-.022	.058	.084	.082	-.076	.070	-.188
Uy tín của DN trên thị trường	.066	-.015	-.057	-.067	.080	.066	.631	-.006
Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của CBTD	-.110	.049	.083	.120	.049	.086	.131	-.447
Lợi thế vị trí kinh doanh	-.035	-.020	.058	.107	-.011	.492	.278	-.152