

Luận văn

**Quy trình cho vay và thẩm
định tín dụng Doanh nghiệp
tại Agribank Chi nhánh Bách
Khoa – Thực trạng và giải
pháp hoàn thiện**

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP	4
1.1. TỔNG QUAN VỀ QUY TRÌNH CHO VAY CỦA DOANH NGHIỆP	4
1.1.1. Khái niệm về quy trình cho vay.....	4
1.1.2. Quy trình tín dụng cơ bản.....	6
1.1.3. Ý nghĩa của quy trình cho vay.....	19
1.2. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP.....	20
1.2.1. Khái niệm tín dụng Doanh nghiệp	20
1.2.2. Nguyên tắc tín dụng Doanh nghiệp.....	21
1.2.3. Điều kiện xin cấp tín dụng Doanh nghiệp	22
1.2.4. Các loại hình Doanh nghiệp được cấp tín dụng	22
1.2.5. Phân loại tín dụng Doanh nghiệp	23
1.2.6. Phương pháp thẩm định tín dụng Doanh nghiệp.....	24
1.2.7. Mục tiêu của thẩm định tín dụng.....	24
1.2.8. Ý nghĩa của việc thẩm định tín dụng Doanh nghiệp	24
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG THỰC HIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA	27
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA.....	27
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	27
2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý	28
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa	29
2.2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP ÁP DỤNG TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA	31

2.2.1. Lập hồ sơ vay vốn.....	31
2.2.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn.....	32
2.2.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư	34
2.2.4. Kiểm tra, xác minh thông tin.....	34
2.2.5. Phân tích ngành	35
2.2.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn.....	35
2.2.7. Phân tích, thẩm định phương án kinh doanh/dự án đầu tư.....	37
2.2.8. Các biện pháp bảo đảm tiền vay.....	38
2.2.9. Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng là Doanh nghiệp	40
2.2.10. Lập Báo cáo thẩm định cho vay.....	40
2.2.11. Giải ngân	41
2.2.12. Thu nợ và giám sát tín dụng.....	41
2.2.13. Thanh lý tín dụng.....	41
2.3. THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA	42
2.3.1. Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh Bách Khoa	42
2.3.2. Tổng dư nợ cho vay tại Chi nhánh Bách Khoa.....	43
2.3.3. Tình hình nợ xấu tại Chi nhánh Bách Khoa	45
2.4. NHỮNG VẤN ĐỀ NẢY SINH TRONG QUÁ TRÌNH THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA	46
2.4.1. Nhận xét tổng quan.....	46
2.4.2. Vấn đề nảy sinh khi kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn	47
2.4.3. Cách xác định hạn mức tín dụng (trường hợp Doanh nghiệp vay theo hạn mức tín dụng)	48
2.4.4. Vấn đề thẩm định tài sản đảm bảo.....	52
2.4.5. Vấn đề thẩm định năng lực tài chính.....	53
2.4.6. Thẩm định phương án kinh doanh	57
2.5. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG CỦA QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA.....	59
2.5.1. Những thành tựu đã đạt được	59

2.5.2. Những khó khăn và hạn chế.....	62
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA	68
3.1. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA TRONG THỜI GIAN TỚI.....	68
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP, KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA	69
3.2.1. Giải pháp từ phía Agribank Việt Nam nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng	70
3.2.2. Kiến nghị đối với NHNN và các cơ quan có thẩm quyền.....	81
3.2.3. Kiến nghị đối với các Doanh nghiệp.....	86
KẾT LUẬN.....	89
TÀI LIỆU THAM KHẢO	90
PHỤ LỤC.....	94

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Từ đầy đủ
BDS	Bất động sản
CBTD	Cán bộ tín dụng
DAĐT	Dự án đầu tư
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
ĐTNH	Đầu tư ngắn hạn
GCN	Giấy chứng nhận
HMTD	Hạn mức tín dụng
HTK	Hàng tồn kho
KH	Khách hàng
LN	Lợi nhuận
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
NHTM	Ngân hàng thương mại
NCVLĐ	Nhu cầu vốn lưu động
NVCSH	Nguồn vốn chủ sở hữu
PASXKD	Phương án sản xuất kinh doanh
PTKH	Phải trả khách hàng
TKCLC	Tài khoản chậm luân chuyển
TN	Thu nhập
TS	Tài sản
TSDB	Tài sản đảm bảo
TSLĐ	Tài sản lưu động
TTN	Thanh toán nhanh
TTNH	Thanh toán ngắn hạn
VLĐ	Vốn lưu động

DANH MỤC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ

Bảng 1.1: Bảng tóm tắt quy trình tín dụng	5
Bảng 2.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức của Agribank Chi nhánh Bách Khoa.....	28
Bảng 2.2: Bảng thống kê thu nhập của Chi nhánh giai đoạn 2007 - 2009.....	29
Bảng 2.3: Bảng kê tình hình huy động vốn giai đoạn 2007 - 2009	42
Bảng 2.4: Bảng theo dõi tổng dư nợ giai đoạn 2007 - 2009.....	44
Hình 2.1. Biểu đồ tăng trưởng tổng dư nợ dành cho DN	44
Bảng 2.5: Bảng kê tình hình nợ xấu giai đoạn 2007 - 2009	45
Bảng 2.6: Bản kế hoạch kinh doanh của công ty Giovanni	49
Bảng 2.7: Bản cân đối kế toán của công ty Giovanni	50
Bảng 2.8: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Tân Bảo	54
Bảng 2.9: Bản cân đối kế toán của công ty Tân Bảo	55
Bảng 2.10: Các hệ số tài chính của công ty Tân Bảo.....	56
Bảng 2.12: Kế hoạch kinh doanh dự kiến năm 2009	58
Bảng 2.13: Chi phí mua xe ô tô	58

LỜI MỞ ĐẦU

I. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Từ sau khi gia nhập WTO, thực hiện đường lối chính sách do Đảng và Nhà nước đề ra, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, để hoàn thành mục tiêu Việt Nam sẽ trở thành một nước công nghiệp hóa vào năm 2020 thì đòi hỏi Việt Nam cần phải nỗ lực hơn nữa trong tiến trình hội nhập quốc tế. Trong giai đoạn hiện nay, Việt Nam cần tập trung đầu tư vào cơ sở hạ tầng, xây dựng các khu công nghiệp, xúc tiến buôn bán ngoại thương... Tuy nhiên, một khó khăn mà các đơn vị kinh tế đều gặp phải là vấn đề thiếu vốn đầu tư. Do vậy, không thể thiếu được vai trò của các tổ chức tín dụng mà cụ thể là các Ngân hàng trong việc trợ giúp về mặt tài chính cho các đơn vị này.

Với đặc điểm hoạt động của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam, Tín dụng vẫn là nghiệp vụ quan trọng nhất. Đặc biệt, tín dụng dành cho Doanh nghiệp chiếm một tỷ trọng rất lớn trong toàn bộ dư nợ tín dụng của các ngân hàng nói chung. Việc cấp tín dụng của ngân hàng đã có ảnh hưởng tích cực đến sự hoạt động sản xuất kinh doanh của các Doanh nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đồng thời cũng đem lại nguồn lợi nhuận không nhỏ cho chính Ngân hàng đó.

Thực tế cho thấy, công tác thẩm định tín dụng tại các Ngân hàng Việt Nam hiện nay vẫn tồn tại nhiều bất cập: nhiều dự án kinh doanh hoạt động không hiệu quả, các Ngân hàng không thu hồi được nợ... Tuy với vai trò là trụ cột của một Ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất Việt Nam, ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Agribank cũng không nằm ngoài tình trạng này. Trước tình hình như vậy, tác giả đã lựa chọn ngân hàng Agribank chi nhánh Bách Khoa làm nơi thực tập cho bài khóa luận tốt nghiệp. Với mong muốn tìm hiểu chính sách và cách thức cho vay đối với Doanh nghiệp của Agribank chi nhánh Bách Khoa, đồng thời so sánh chiến lược cạnh tranh của Agribank với các ngân hàng khác, khóa luận đã đi sâu tìm hiểu về quy trình thẩm định tín dụng dành cho doanh nghiệp để rút ra kết luận về tính hiệu quả trong việc cấp tín dụng của Agribank chi nhánh Bách

Khoa hiện nay với đề tài “**Quy trình cho vay và thẩm định tín dụng Doanh nghiệp tại Agribank Chi nhánh Bách Khoa – Thực trạng và giải pháp hoàn thiện**”.

II. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Đề tài nghiên cứu về quy trình cho vay và công tác thẩm định tín dụng tại Agribank Chi nhánh Bách Khoa, đánh giá ưu nhược điểm, xác định nguyên nhân, tồn tại tác động đến chất lượng thẩm định tín dụng, từ đó đề ra những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả cho hoạt động tín dụng tại Chi nhánh trong thời gian tới.

III. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1. Thu thập số liệu, thông tin

Bài khoá luận sử dụng nguồn số liệu từ các báo cáo và tài liệu tín dụng của Agribank Chi nhánh Bách Khoa. Bên cạnh đó, bài khoá luận cũng sử dụng thông tin trên các tập san, tạp chí, báo điện tử của Agribank và các trang liên quan đến hoạt động tín dụng của một số Ngân hàng thương mại khác làm dẫn chứng cụ thể.

2. Các phương pháp tiếp cận

Khóa luận sử dụng các phương pháp so sánh sự biến động của các dãy số qua các năm; phân tích số liệu và đánh giá số liệu với số tương đối và số tuyệt đối; so sánh số liệu và thông tin từ các đối tượng khác nhau và phương pháp phỏng vấn trực tiếp.

IV. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của bài khoá luận bao gồm quy trình cho vay dành cho khách hàng là Doanh nghiệp và thực trạng thẩm định tín dụng Doanh nghiệp tại Agribank Chi nhánh Bách Khoa.

2. Phạm vi nghiên cứu của đề tài

Về không gian: Đề tài dựa vào các số liệu báo cáo về tình hình hoạt động và thẩm định tín dụng tại Chi nhánh Bách Khoa.

Về thời gian: Bài khóa luận sẽ tập trung phân tích quy trình thẩm định tín dụng của Agribank Chi nhánh Bách Khoa trong giai đoạn 2007 – 2009 và xu hướng phát triển nghiệp vụ tín dụng trong tương lai.

V. KẾT CẤU KHÓA LUẬN

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận chia thành 3 chương:

- CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

- CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG THỰC HIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

- CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

Do trình độ còn hạn chế nên bài viết sẽ không tránh khỏi thiếu sót, tác giả rất mong sẽ nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo để vấn đề nghiên cứu được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, tác giả xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các thầy cô giáo khoa Tài chính Ngân hàng, đặc biệt là Th.S Nguyễn Đỗ Quyên, cùng toàn thể cán bộ nhân viên của phòng Kế hoạch kinh doanh Agribank Chi nhánh Bách Khoa đã giúp đỡ tác giả rất nhiều trong quá trình hoàn thiện bài khóa luận của mình.

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

1.1. TỔNG QUAN VỀ QUY TRÌNH CHO VAY CỦA DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm về quy trình cho vay

Quy trình cho vay (hay còn gọi là Quy trình tín dụng) là một trình tự các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng là Doanh nghiệp (DN) cho đến khi Ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng. Có thể nói, quy trình tín dụng được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra một cách thống nhất, khoa học; hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng (KH). Quy trình này cũng xác định người thực hiện công việc và trách nhiệm của các cán bộ có liên quan trong quá trình cho vay.

Hầu hết các Ngân hàng Thương mại (NHTM) đều tự thiết kế cho mình một quy trình tín dụng cụ thể, bao gồm nhiều giai đoạn khác nhau với kết quả cụ thể của từng giai đoạn. Việc thiết kế quy trình tín dụng tùy thuộc vào nhiều yếu tố như: khả năng tổ chức quản lý, đặc điểm KH..., tuy nhiên chúng đều có những công việc chính không thể bỏ qua.

Trong quy trình tín dụng, kết quả của giai đoạn trước luôn là tiền đề để thực hiện các giai đoạn tiếp theo, ảnh hưởng đến chất lượng công việc của các giai đoạn sau. Tuy vậy, trong thực tế, tùy từng trường hợp cụ thể mà các giai đoạn của quy trình tín dụng có thể được các cán bộ tín dụng (CBTD) áp dụng một cách linh hoạt tạo thuận lợi cho DN vay vốn. Sau đây là bảng tóm tắt quy trình thẩm định tín dụng chung dành cho DN.

Bảng 1.1: Bảng tóm tắt quy trình tín dụng

Các giai đoạn	Nguồn và nơi cung cấp thông tin	Nhiệm vụ của Ngân hàng ở mỗi giai đoạn	Kết quả của mỗi giai đoạn
Lập hồ sơ tín dụng	Khách hàng là DN đi vay cung cấp thông tin	Tiếp xúc, phổ biến và hướng dẫn DN lập hồ sơ vay vốn.	Hoàn thành bộ hồ sơ để chuyển sang giai đoạn sau.
Thẩm định hồ sơ và phân tích tín dụng	- Hồ sơ đề nghị vay từ giai đoạn trước chuyển sang. - Các thông tin bổ sung từ phòng vấn, hồ sơ lưu trữ...	Tổ chức thẩm định về các mặt tài chính và phi tài chính do các cá nhân hoặc bộ phận thẩm định thực hiện.	Báo cáo kết quả thẩm định để chuyển sang bộ phận có thẩm quyền để quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay.
Quyết định tín dụng	Các tài liệu và thông tin từ giai đoạn trước chuyển sang và báo cáo kết quả thẩm định.	Quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay dựa vào kết quả phân tích.	Tiến hành các thủ tục pháp lý: ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng công chứng và các loại hợp đồng khác.
Giải ngân	- Quyết định cho vay và các hợp đồng liên quan. - Các chứng từ làm cơ sở giải ngân.	Thẩm định các chứng từ theo các điều kiện của hợp đồng tín dụng trước khi phát tiền vay.	Chuyển tiền vào tài khoản tiền gửi của DN hoặc chuyển trả cho nhà cung cấp theo yêu cầu của DN.
Giám sát và thanh lý tín dụng	- Các thông tin từ nội bộ Ngân hàng. - Các báo cáo tài chính theo định kỳ của KH. - Các thông tin khác	- Phân tích báo cáo tài chính, kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay. - Tái xét và thanh lý Hợp đồng tín dụng.	- Báo cáo kết quả giám sát và đưa ra các giải pháp xử lý. - Lập các thủ tục để thanh lý tín dụng.

(Nguồn: Tự tổng hợp)

1.1.2. Quy trình tín dụng cơ bản

1.1.2.1. Hướng dẫn Doanh nghiệp lập hồ sơ tín dụng (đối với Doanh nghiệp vay vốn lần đầu)

Đây là bước đầu tiên, khâu căn bản của quy trình tín dụng. Lập hồ sơ tín dụng được thực hiện ngay sau khi CBTD tiếp xúc với DN có nhu cầu vay vốn. Lập hồ sơ tín dụng là khâu quan trọng vì nó là khâu thu thập thông tin làm cơ sở để thực hiện các bước sau, đặc biệt là bước phân tích tín dụng và ra quyết định cho vay.

Tuỳ theo quan hệ giữa DN và Ngân hàng, loại tín dụng yêu cầu và quy mô tín dụng, CBTD sẽ hướng dẫn DN lập hồ sơ với những thông tin yêu cầu khác nhau. Thông thường, một bộ hồ sơ đề nghị yêu cầu cấp tín dụng sẽ cần những thông tin sau từ DN:

- Thông tin về năng lực pháp lý và năng lực hành vi của DN
- Thông tin về khả năng sử dụng và hoàn trả vốn của DN
- Thông tin về đảm bảo tín dụng

Để thu thập được những thông tin căn bản như trên, Ngân hàng thường yêu cầu DN phải lập và nộp cho Ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị vay vốn
- Giấy tờ chứng minh tư cách pháp nhân của DN, chẳng hạn như Giấy phép thành lập, Quyết định bổ nhiệm Giám đốc, Điều lệ hoạt động...
- Phương án sản xuất kinh doanh và Kế hoạch trả nợ, hoặc Dự án đầu tư
- Báo cáo tài chính của thời kỳ gần nhất
- Các giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh nợ vay
- Các giấy tờ liên quan khác nếu cần thiết

1.1.2.2. Thẩm định hồ sơ và phân tích tín dụng

Sau khi đã thu thập được những thông tin cần thiết về DN, các CBTD bắt đầu chuyển sang giai đoạn thứ hai – thẩm định hồ sơ vay vốn và phân tích tín dụng. Đây là khâu quan trọng nhất và cũng là khâu khó khăn nhất, đòi hỏi trình độ chuyên môn và năng lực phán đoán, phân tích của các CBTD.

Phân tích tín dụng là việc phân tích những khả năng hiện tại và tiềm ẩn của DN về sử dụng vốn vay, khả năng hoàn trả và thu hồi vốn. Mục tiêu của phân tích tín dụng là phát hiện những trường hợp có thể dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng, từ đó tìm ra những biện pháp phòng ngừa và hạn chế những rủi ro đó. Ngoài ra, phân tích tín dụng còn liên quan đến việc xác minh tính chân thực của những thông tin mà KH là DN cung cấp, từ đó nhận định về thái độ và uy tín của DN để ra quyết định cho vay.

Quy trình phân tích tín dụng bao gồm việc thẩm định tư cách pháp nhân, mục đích vay vốn, thẩm định khả năng tài chính hiện tại của DN, thẩm định phương án vay vốn... mà nội dung chi tiết của từng phần sẽ được trình bày cụ thể sau đây:

a/ Thẩm định tư cách pháp lý và năng lực hành vi của Doanh nghiệp

Đây chính là điều kiện cần của một DN khi muốn vay vốn từ Ngân hàng. Việc thẩm định năng lực pháp lý và hành vi của DN sẽ là căn cứ để thẩm định các bước tiếp theo trong quá trình phân tích tín dụng. Việc thẩm định này bao gồm các nội dung sau:

Thứ nhất là xác định Trụ sở hoạt động của DN và Cơ quan đăng ký kinh doanh, nơi DN thực hiện các thủ tục đăng ký kinh doanh để thành lập hợp pháp.

Thứ hai là xác định thời hạn hiệu lực của Quyết định thành lập, Giấy phép kinh doanh, Giấy phép hành nghề.

Thứ ba là nghiên cứu về Biên bản góp vốn của các sáng lập viên. Các sáng lập viên đã góp đủ hay chưa? Hình thức góp bằng tiền hay tài sản? Nếu bằng tài sản mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu đã chuyển quyền sở hữu hay chưa?

b/ Thẩm định mục đích vay vốn

Sau khi đã xem xét các giấy tờ liên quan đến vấn đề pháp lý của DN, công việc phân tích tín dụng chuyển sang bước thứ hai, đó là thẩm định mục đích vay vốn. Đối với các DN, mục đích vay vốn thường là vay để mở rộng sản xuất kinh doanh, mở rộng địa bàn; vay thực hiện dự án đầu tư... Cho dù vay vốn với mục đích gì, thì DN phải đảm bảo những điều kiện sau:

Thứ nhất, mục đích vay vốn có hợp pháp không, có phù hợp với đăng ký kinh doanh hay không.

Thứ hai, DN có những mặt hàng mà nhà nước cấm nhập khẩu trong từng thời kỳ hay không (theo Danh mục hàng hoá cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu ban hành kèm theo Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ [16]).

c/Thẩm định khả năng tài chính của Doanh nghiệp

Khi đã hoàn tất việc thẩm định các giấy tờ về mặt pháp lý và mục đích vay vốn, các CBTD bắt đầu đi sâu vào phân tích khả năng tài chính của DN. Các tài liệu hỗ trợ cho khâu này bao gồm các báo cáo tài chính của DN thời kỳ gần nhất, Bảng theo dõi công nợ, Bảng đối chiếu ngân hàng và các tài liệu tài chính khác. Từ nguồn tài liệu này, thông thường các CBTD sẽ nghiên cứu các nhóm tỷ số sau:

- *Nhóm tỷ số thanh khoản*: Tỷ số thanh toán ngắn hạn (TTNH) và Tỷ số thanh toán nhanh (TTN).

$$\text{Hệ số TTNH} = \text{TSLĐ} / \text{Tổng Nợ ngắn hạn}$$

$$\text{Hệ số TTN} = (\text{TSLĐ} - \text{HTK}) / \text{Tổng Nợ ngắn hạn}$$

Nhận xét:

Hệ số trên càng lớn hơn 1 càng tốt. Nếu gần 1 quá thì rủi ro trong thanh toán cũng có thể xảy ra khi hàng tồn kho giảm giá, một vài khoản phải thu không thu hồi được. Còn hệ số thanh toán này nhỏ hơn 1 biểu hiện tài chính của DN khó khăn (có thể do DN làm ăn thua lỗ hoặc bị mất nợ...)

- *Nhóm tỷ số hoạt động*: Vòng quay hàng tồn kho (HTK); Kỳ thu tiền bình quân; Kỳ trả nợ...

$$\text{Vòng quay HTK} = (\text{HTK} / \text{Giá vốn hàng bán}) \times 365 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = (\text{Khoản phải thu} / \text{Doanh thu}) \times 365 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Kỳ trả nợ} = (\text{Khoản phải trả} / \text{Chi phí bằng tiền}) \times 365 \text{ (ngày)}$$

Nhận xét: Thời gian của một vòng quay càng dài, DN sẽ càng gặp khó khăn trong vấn đề thu nợ, trả nợ và tiêu thụ lượng hàng hóa của mình.

- *Nhóm tỷ số nợ*: Tỷ số Nợ so với Tổng tài sản, Tỷ số nợ so với Vốn chủ sở hữu (VCSH) và Tỷ số nợ quá hạn so với Tổng dư nợ.

Tỷ số Nợ so với Tổng tài sản = Nợ/Tổng tài sản

Tỷ số Nợ so với VCSH = Nợ/ Vốn CSH

Tỷ số Nợ quá hạn so với Tổng dư nợ = Nợ quá hạn/Tổng dư nợ

Nhận xét: nhóm tỷ số này càng cao càng ảnh hưởng đến tình hình thanh khoản của DN, đồng thời làm giảm uy tín của DN đó đối với Ngân hàng và các nhà đầu tư.

- **Nhóm tỷ số thu nhập:** Tỷ lệ lãi gộp, Số vòng quay tài sản; ROA và ROE

Tỷ lệ lãi gộp = LN gộp/DT thuần

Số vòng quay tài sản = Doanh thu/Tổng tài sản

ROE = LN ròng/VCSH

ROA = LN ròng/Tổng tài sản

Đòn bẩy tài chính = Tổng tài sản/VCSH

Nhận xét: nhóm tỷ số này đo lường hiệu quả của đồng vốn của chủ sở hữu DN. Chúng cho biết DN đã tạo ra được bao nhiêu lợi nhuận trên mỗi đồng vốn bỏ ra của mình. Ngoài ra, các CBTD có thể căn cứ vào các nhóm chỉ tiêu khác để đánh giá năng lực tài chính của KH.

Ví dụ: Tỷ suất tự tài trợ = NVCSH/ Tổng nguồn vốn. Nếu tỷ lệ này từ 40% đến 60% thì khả năng tự tài trợ cao, DN chủ động hơn trong kinh doanh.

d/ Thâm định phương án vay vốn

Công việc của các CBTD ở khâu này chính là thâm định tính khả thi của Phương án sản xuất kinh doanh (PASXKD) hoặc Dự án đầu tư (DAĐT) của DN. Đây là khâu phân tích rất quan trọng, đòi hỏi trình độ chuyên môn cao của các CBTD. Một DN dù có khả năng tài chính tốt, nhưng nếu DN đó không đưa ra được một PASXKD hay DАĐT hiệu quả, thì khả năng xảy ra rủi ro tín dụng sẽ cao và DN sẽ gặp nhiều khó khăn trong quá trình tìm kiếm nguồn vốn vay để thực hiện những đề xuất kinh doanh của mình.

Trong bộ hồ sơ vay vốn, các DN thường gửi kèm Bản chi tiết về Phương án kinh doanh và Kế hoạch trả nợ, hoặc Dự án đầu tư mà mình có ý định triển khai trong tương lai. Các CBTD sẽ căn cứ vào các chỉ tiêu, chỉ số trong đó và tiến hành

phân tích, đánh giá về tính khả thi và hiệu quả của PASXKD hay DAĐT. Sau đây là một số chỉ tiêu đáng chú ý khi thẩm định một PAKD hoặc một DAĐT:

** Phân tích dòng tiền hoặc biến động tài sản, nguồn vốn*

Dòng tiền ròng là bảng dự toán thu chi của một DAKD hoặc DAĐT, bao gồm những khoản thực thu (dòng tiền vào) và thực chi (dòng tiền ra) của dự án kinh doanh đó trong một thời kỳ nhất định (thường là 1 năm).

Trong Bản kế hoạch kinh doanh, các DN luôn phải ước lượng và tính toán mức Doanh thu dự kiến và Lợi nhuận thuần dự kiến nhằm đem đến một cái nhìn tổng quan về lợi ích mà dự án kinh doanh đó sẽ thu được trong tương lai. Mặc dù vậy, để đánh giá một PASXKD hay một DAĐT có hiệu quả hay không, người ta thường sử dụng chỉ tiêu dòng tiền ròng chứ không sử dụng chỉ tiêu lợi nhuận. Bởi vì, lợi nhuận không phản ánh chính xác thời điểm thu và chi tiền của PAKD hay DAĐT, vì vậy không phản ánh một cách chính xác tổng lợi ích mà dự án đó mang lại trong tương lai. Có hai cách để xác định dòng tiền ròng của một PAKD hay DAĐT:

- Phương pháp trực tiếp:

Dòng tiền hoạt động = Dòng tiền vào tạo ra các hoạt động của PAKD (DAĐT) - Dòng tiền ra cho hoạt động của dự án.

- Phương pháp gián tiếp:

Dòng tiền hoạt động = Lợi nhuận sau thuế + Khấu hao + (-) Δ Nhu cầu vốn lưu động (NCVLD)

Trong đó, **Δ NCVLD = Δ Tiền mặt + Δ Khoản phải thu + Δ Tồn kho - Δ Khoản phải trả**

Khi NCVLD tăng thì dự án cần một khoản chi tăng thêm, ngược lại khi nhu cầu vốn này giảm xuống, dự án sẽ có một khoản tiền thu về.

Với các DN không có báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thay vì tính dòng tiền, các CBTD cần phân tích biến động tài sản, nguồn vốn của DN đó nhằm mục đích xác định xem việc bố trí nguồn vốn và sử dụng vốn có hợp lý hay không.

* *Thẩm định chỉ tiêu đầu tư*

- **Chỉ tiêu NPV:** Đây là chỉ tiêu cơ bản dùng để đánh giá hiệu quả của một PAKD hay một DẠĐT vì nó thể hiện giá trị tăng thêm mà dự án kinh doanh hay đầu tư đó đem lại cho DN. Giá trị hiện tại ròng (NPV) là tổng giá trị hiện tại của dòng tiền ròng với suất chiết khấu thích hợp.

Công thức tính giá trị hiện tại ròng như sau:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{NCF_1}{(1+r)^t}$$

Trong đó NCF_1 là dòng tiền ròng năm t , r là suất chiết khấu, n là tuổi thọ của PAKD/DẠĐT. Với cùng một tỷ suất chiết khấu, PAKD hay DẠĐT nào có NPV cao hơn thì sẽ có hiệu quả hơn vì nó tạo ra được giá trị cho DN.

- Nếu $NPV > 0$ có nghĩa là PAKD hay DẠĐT có mức sinh lời cao hơn chi phí bỏ ra ban đầu, vì thế nên tiếp tục đầu tư.

- Nếu $NPV = 0$ có nghĩa là PAKD hay DẠĐT có mức sinh lời bằng với chi phí bỏ ra, có thể đầu tư được.

- Nếu $NPV < 0$ có nghĩa là PAKD hay DẠĐT có mức sinh lời thấp hơn chi phí ban đầu, do đó không nên đầu tư.

Nói tóm lại, một PAKD hay một DẠĐT chỉ đáng đầu tư khi nào có NPV lớn hơn hoặc bằng 0 vì chỉ khi ấy thu nhập từ PAKD hay DẠĐT đó mới đủ bù đắp chi phí và mang lại lợi nhuận tăng thêm cho DN có ý định đầu tư.

Ưu điểm: Phương pháp này có xét tới giá trị thời gian của tiền tệ và xem xét toàn bộ dòng tiền của dự án. Ngoài ra, NPV còn xác định được tổng lợi nhuận quy đổi về hiện tại từ việc thực hiện dự án. Nếu nguồn vốn tài trợ đã được xác định thì NPV là chỉ tiêu đáng tin cậy nhất.

Nhược điểm: Việc tính toán xác định chỉ tiêu này phụ thuộc vào tỷ suất chiết khấu, do đó đòi hỏi phải quyết định tỷ suất chiết khấu phù hợp mới áp dụng chỉ tiêu này được. Ngoài ra, NPV không đề cập đến quy mô của dự án, không thể hiện được thời gian hoàn vốn và tỷ suất lợi nhuận trên vốn.

- **Tỷ lệ hoàn vốn nội bộ IRR:** là tỷ suất chiết khấu để NPV bằng 0. Công thức xác định IRR được suy ra từ phương trình sau [13]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{NCF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

Giải phương trình trên sẽ tìm được IRR, là tỷ suất sinh lời thực tế của một PAKD hay một DADT. Một PAKD hay một DADT được chấp nhận khi IRR lớn hơn hoặc bằng suất sinh lời kỳ vọng. Ngoài ra, ta có cách tính khác đơn giản hơn: chọn 2 tỷ suất chiết khấu r_1 sao cho $NPV_1 > 0$ và r_2 sao cho $NPV_2 < 0$, từ đó ta có:

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}$$

Tại r_2 làm cho NPV_2 âm, nên khi đưa vào công thức tính ta lấy trị tuyệt đối. IRR cần tìm (ứng với $NPV = 0$) sẽ nằm giữa r_1 và r_2 .

Ưu điểm: Đây là phương pháp có tính đến thời giá của tiền tệ và tính đến toàn bộ dòng tiền. Hơn nữa, việc tính toán cũng rất đơn giản khi chỉ yêu cầu một tỷ lệ chiết khấu duy nhất.

Nhược điểm: Phương pháp này chỉ sử dụng một tỷ lệ chiết khấu duy nhất để đánh giá tất cả các kế hoạch đầu tư. Nếu IRR không tính đến sự thay đổi của tỷ lệ chiết khấu, phương pháp này sẽ không phù hợp với các dự án dài hạn. Ngoài ra, việc tính toán IRR còn không hiệu quả đối với những dự án có sự đan xen của dòng tiền dương và dòng tiền âm, khi đó sẽ cho ra nhiều kết quả IRR khác nhau.

- **Tỷ suất doanh lợi PI**: hay còn được gọi là tỷ số lợi ích - chi phí, được tính theo công thức sau:

$$PI = \frac{\sum PV (\text{Lợi ích ròng})}{\sum PV (\text{Chi phí đầu tư ròng})}$$

Nếu PI lớn hơn hoặc bằng 1 thì dự án có hiệu quả và ngược lại. Chỉ tiêu PI cũng có những ưu nhược điểm như chỉ tiêu NPV. Tuy nhiên, chỉ tiêu NPV là một số đo tuyệt đối lợi nhuận từ một PAKD hay một DADT, trong khi đó PI là số đo tương đối, biểu thị số lợi nhuận tạo ra trên 1 đồng đầu tư.

- Thời gian hoàn vốn PP

Thời gian hoàn vốn là thời gian để dòng tiền tạo ra từ PAKD hay DADT đủ bù đắp chi phí đầu tư ban đầu. Cơ sở để chấp nhận dự án dựa trên tiêu chuẩn thời

gian hoàn vốn là thời gian hoàn vốn phải thấp hơn hoặc bằng thời gian hoàn vốn yêu cầu. Công thức như sau (với trường hợp có thu nhập hàng năm là như nhau):

$$PP = \frac{\text{Vốn đầu tư}}{\text{Thu nhập hàng năm}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn đầu tư} = \text{Vốn cố định} + \text{NCVLD}$$

$$\text{Thu nhập hàng năm} = \text{Lãi ròng} + \text{Khấu hao} + \text{Lãi vay} + \text{Thu hồi NCVLD}$$

Ưu điểm: việc tính toán đơn giản, thể hiện khả năng thanh khoản và rủi ro của PAKD hay DADT, nếu thời gian hoàn vốn ngắn cho thấy tính thanh khoản của PAKD hay DADT càng cao và rủi ro càng thấp.

Nhược điểm: không xem xét dòng tiền ròng sau thời gian hoàn vốn. Mặt khác, chỉ tiêu này không quan tâm đến giá trị của tiền theo thời gian.

- Thời gian hoàn vốn có chiết khấu:

Để khắc phục nhược điểm không quan tâm đến giá trị thời gian của dòng tiền trong công thức tính thời gian hoàn vốn không chiết khấu, người ta sử dụng thời gian hoàn vốn có chiết khấu. Công thức tính thời gian hoàn vốn có chiết khấu tương tự như không chiết khấu, nhưng dựa trên dòng tiền ròng có chiết khấu. Công thức tính như sau [13]:

$$DPP = n + \frac{\left| \sum_{t=0}^n NCF_t \right|}{NCF_t}$$

Trong đó, n là số năm để dòng tiền tích lũy của dự án nhỏ hơn 0, nhưng dòng tiền tích lũy sẽ lớn hơn 0 khi đến năm n + 1.

e/ Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay

Để đảm bảo khả năng tài chính của các DN, đồng thời tránh cho Ngân hàng chịu rủi ro về việc DN không thể trả được nợ, việc thẩm định tài sản đem thế chấp hoặc cầm cố là rất cần thiết. Hiện nay ở các Ngân hàng, danh mục các tài sản được

đem thế chấp hoặc cầm cố để xin cấp tín dụng rất đa dạng và phong phú, song nói chung, các DN thường dùng bất động sản (BDS), phương tiện vận chuyển hay các tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo cho món tiền vay.

Mỗi một loại tài sản sẽ có những cách thức thẩm định khác nhau, trong đó việc thẩm định BDS được coi là phức tạp và khó khăn nhất. Các CBTD sẽ căn cứ vào các quy định của Nhà nước về định giá BDS. Chẳng hạn, theo Khoản 5 Điều 64 Nghị định số 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 hướng dẫn thi hành Luật đất đai quy định: “Giá trị quyền sử dụng đất trong trường hợp được nhà nước giao đất nông nghiệp không thu tiền sử dụng đất thì được xác định theo giá đất do Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố quy định...Giá trị quyền sử dụng đất đối với trường hợp không thuộc quy định trên thì do các bên tham gia giao dịch bảo đảm thỏa thuận”. Do đó, các CBTD khi thẩm định sẽ tùy theo tính chất từng loại tài sản mà có cách định giá thích hợp.

Với các động sản như máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển, hàng tồn kho, chứng khoán, thì việc định giá thông thường sẽ căn cứ vào giá mua trên hợp đồng mua bán hàng hóa, giá nhập khẩu hàng hóa; giá trị còn lại... của động sản đó.

g/ Lập Hạn mức tín dụng (đối với Doanh nghiệp xin cấp hạn mức tín dụng)

Hạn mức tín dụng (HMTD) có nghĩa là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời gian nhất định mà Ngân hàng và DN đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng. Thực tế, tại các Ngân hàng hiện nay thường cấp HMTD cho KH trong thời hạn 12 tháng, cho phép DN được rút tiền vay khi cần trong suốt thời hạn này. Mỗi lần rút tiền vay, DN và Ngân hàng thỏa thuận với nhau về thời gian trả nợ cho từng lần nhận nợ (gọi là Khế ước nhận nợ), thời hạn mỗi Khế ước có thể xác định vào chu kỳ kinh doanh của công ty.

Ngoài ra, mỗi DN sẽ được Ngân hàng cấp cho một hạn mức xin vay khác nhau. Việc xét và cấp hạn mức tín dụng không có một công thức chung, nó phụ thuộc vào uy tín của DN, độ tin cậy và khả thi của kế hoạch kinh doanh, quan hệ của DN đó với Ngân hàng... Điều kiện áp dụng đối với hình thức cấp tín dụng này

thường là các DN đã quan hệ tín dụng với Ngân hàng, có tình hình hoạt động kinh doanh ổn định, khả năng tài chính tốt, có nguồn thông tin đầy đủ và đáng tin cậy.

Cơ sở để các Ngân hàng xét cấp HMTD chính là các Báo cáo tài chính thời kỳ gần nhất và Bản kế hoạch kinh doanh của DN. Có nhiều cách để xác định HMTD cho DN tại các Ngân hàng hiện nay, tuy nhiên cách tính thông thường là dựa vào chênh lệch nguồn vốn như sau [14, tr.61]:

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \text{NCVLĐ} - \text{VCSH tham gia (Vốn tự có + Vốn khác)}$$

Trong đó :

$$\text{NCVLĐ} = \text{TSLĐ} - \text{Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng (1) - Nợ dài hạn (2)}$$

$$(1) = \text{Phải trả người bán} + \text{Phải trả công nhân viên} + \text{Phải trả khác}$$

$$(2) = \text{Giá trị TSLĐ do nguồn dài hạn tài trợ}$$

Theo công thức trên, lại có 3 cách tính HMTD cụ thể [14, tr.320]:

Cách 1: Vốn chủ sở hữu (VCSH) tham gia theo tỷ lệ phần trăm tối thiểu (a %) tính trên chênh lệch giữa TSLĐ và Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng

1. Giá trị TSLĐ	
2. Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng	
3. Chênh lệch	= (1) - (2)
4. VCSH tham gia	= (3) x a (%)
5. Mức cho vay tối đa của Ngân hàng	= (3) - (4)

Cách 2: VCSH tham gia theo tỷ lệ % tối thiểu (a %) tính trên tổng TSLĐ

1. Giá trị TSLĐ	
2. VCSH tham gia	= a (%) x (1)
3. Mức chênh lệch	= (1) - (2)
4. Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng	
5. Mức cho vay tối đa của Ngân hàng	= (3) - (4)

Cách 3: Ngân hàng có cho vay dài hạn để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên và VCSH tham gia theo tỷ lệ % tối thiểu (a %) tính trên tổng TSLĐ

1. Giá trị TSLĐ	
2. Giá trị TSLĐ do nguồn dài hạn tài trợ	
3. Chênh lệch TSLĐ chưa có nguồn tài trợ	= (1) – (2)
4. VCSH tham gia	= (3) x a (%)
5. Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng	
6. Mức cho vay tối đa của Ngân hàng	= (3) – (4) – (5)

Tùy vào từng trường hợp cụ thể của từng DN mà các CBTD sẽ xác định HMTD theo cách tính toán hợp lý.

1.1.2.3. Quyết định tín dụng

Sau khi đã hoàn tất các bước phân tích tín dụng, các CBTD sẽ ra quyết định tín dụng. Quyết định tín dụng là quyết định cho vay hay từ chối đối với một hồ sơ vay vốn của KH. Đây cũng là khâu cực kỳ quan trọng trong quy trình tín dụng vì nó ảnh hưởng rất lớn các khâu sau và ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả hoạt động tín dụng của Ngân hàng. Để ra một quyết định tín dụng, các CBTD cần lập các tài liệu cần thiết sau: Báo cáo thẩm định; Tờ trình Giám đốc; Biên bản xác định tài sản đảm bảo; Giấy đề nghị công chứng; Hợp đồng tín dụng... Tuy nhiên, đây cũng là khâu khó xử lý nhất và thường phạm phải sai lầm nhất. Có hai loại sai lầm cơ bản xảy ra trong khâu này:

- Đồng ý cho vay đối với một KH không tốt
- Từ chối cho vay đối với một KH tốt

Cả hai loại sai lầm này đều dẫn đến thiệt hại đáng kể cho Ngân hàng. Loại sai lầm thứ nhất dễ dẫn đến thiệt hại do nợ quá hạn, hoặc nợ không thể thu hồi, tức là thiệt hại về tài chính. Loại sai lầm thứ hai dễ dẫn đến thiệt hại về uy tín và mất cơ hội cho vay.

Nhằm hạn chế sai lầm, trong giai đoạn quyết định tín dụng các Ngân hàng thường chú trọng hai vấn đề:

- Thu thập và xử lý thông tin tín dụng đầy đủ và chính xác làm cơ sở để ra quyết định.

- Trao quyền quyết định cho một Hội đồng tín dụng hoặc những người có năng lực phân tích và phán quyết.

a/ Cơ sở để ra quyết định tín dụng

Muốn ra quyết định tín dụng, trước hết phải dựa vào thông tin thu thập và xử lý hồ sơ tín dụng từ giai đoạn trước chuyển sang. Tiếp theo, dựa vào những thông tin khác hoặc thông tin vừa mới được cập nhật và có liên quan, chẳng hạn như thông tin cập nhật về thị trường, chính sách tín dụng của Ngân hàng, các quy định về hoạt động tín dụng của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), nguồn vốn cho vay của Ngân hàng, kết quả thẩm định các hình thức bảo đảm nợ vay..., từ đó Hội đồng tín dụng sẽ căn cứ vào đó để quyết định xem có nên cho vay hay không.

b/ Quyền phán quyết tín dụng

Việc ra một quyết định tín dụng không hề đơn giản. Tùy theo quy mô vốn vay lớn hay nhỏ, quyền phán quyết tín dụng thường trao cho một Hội đồng tín dụng hay một cá nhân đủ năng lực và trình độ chuyên môn phụ trách. Nếu là Hội đồng tín dụng, Hội đồng này sẽ bao gồm những người có quyền hạn và trách nhiệm quan trọng trong Ngân hàng, thường phán quyết những hồ sơ vay vốn có quy mô lớn trong khi quyền phán quyết các hồ sơ vay có quy mô nhỏ thường được trao cho cá nhân phụ trách. Mức độ lớn, nhỏ về quy mô vốn thông thường sẽ do mỗi Ngân hàng quy định.

Sau khi ra quyết định tín dụng, kết quả có thể là chấp thuận hoặc từ chối cho vay, tùy vào kết quả phân tích và thẩm định ở giai đoạn trước. Nếu từ chối cho vay, Ngân hàng sẽ có văn bản trả lời và giải thích lý do cho DN được rõ.

1.1.2.4. Giải ngân tiền vay

Giải ngân là bước tiếp theo sau khi hợp đồng tín dụng đã được ký kết. Giải ngân là phát tiền vay cho DN trên cơ sở HMTD đã cam kết trong hợp đồng. Tất nhiên, giải ngân không đơn thuần chỉ là việc đưa vốn vay cho DN, mà nó còn kèm theo việc giám sát và kiểm tra xem vốn đó có được sử dụng đúng mục đích cam kết

hay không. Tuy vậy, giải ngân cũng phải tuân thủ nguyên tắc đảm bảo thuận lợi tránh gây khó khăn và phiền hà cho các DN. Việc giải ngân của Ngân hàng cần những tài liệu như Giấy nhận nợ; Ủy nhiệm chi; Hợp đồng Tín dụng; Phương án kinh doanh...

1.1.2.5. Giám sát tín dụng

Giám sát tín dụng là bước khá quan trọng nhằm mục tiêu bảo đảm cho tiền vay được sử dụng đúng mục đích đã cam kết, kiểm soát rủi ro tín dụng, phát hiện và giải quyết kịp thời những sai phạm có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ sau này. Một số phương pháp giám sát tín dụng có thể áp dụng:

- Giám sát hoạt động tài khoản của DN tại Ngân hàng
- Phân tích các báo cáo tài chính của DN theo định kỳ
- Giám sát DN thông qua việc trả lãi định kỳ
- Khảo sát thực tế địa điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của DN
- Kiểm tra các hình thức đảm bảo tiền vay
- Giám sát hoạt động của DN thông qua mối quan hệ với các KH khác
- Giám sát DN vay vốn thông qua những nguồn thông tin khác

1.1.2.6. Thanh lý tín dụng

Đây là giai đoạn kết thúc của quy trình tín dụng. Bước này bao gồm:

- Thu nợ cả gốc và lãi
- Tái xét hợp đồng tín dụng
- Thanh lý hợp đồng tín dụng

a/ Thu nợ

Ngân hàng tiến hành thu nợ từ DN theo đúng những điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Tùy tính chất của khoản vay và tình hình tài chính của DN, hai bên có thể thoả thuận và lựa chọn một trong những hình thức thu nợ sau:

- Thu lãi một lần, thu tiền gốc khi đáo hạn
- Thu lãi định kỳ, thu tiền gốc khi đáo hạn
- Thu cả gốc và lãi khi đáo hạn
- Thu lãi định kỳ, thu gốc định kỳ

Nếu đến hạn trả nợ mà DN không có khả năng trả nợ thì Ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn để sau này có biện pháp xử lý thích hợp nhằm đảm bảo thu hồi nợ.

b/ Tái xét hợp đồng tín dụng

Việc tái xét hợp đồng tín dụng thực chất là tiến hành phân tích tín dụng trong điều kiện khoản vay đã được cấp nhằm mục tiêu đánh giá chất lượng tín dụng, phát hiện rủi ro để có hướng xử lý kịp thời.

c/ Thanh lý hợp đồng tín dụng

Nếu hết thời hạn của hợp đồng tín dụng và DN đã hoàn tất các nghĩa vụ trả nợ cả gốc và lãi thì Ngân hàng và DN đó sẽ làm thủ tục thanh lý hợp đồng tín dụng, giải chấp tài sản và lưu hồ sơ vay vốn của DN vào kho lưu trữ.

1.1.3. Ý nghĩa của quy trình cho vay

Theo TS. Trần Thị Hồng Hạnh, Phó Vụ trưởng Vụ Tín dụng, NHNN Việt Nam [15, tr 51], việc xây dựng quy trình tín dụng hợp lý sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao doanh lợi. Ngoài ra, quy trình cho vay sẽ giúp phân định rõ trách nhiệm của từng thành viên trong mỗi tổ chức, tạo điều kiện cho từng CBTD nhận thức đúng vai trò, vị trí, công việc của mình; giúp Ngân hàng thiết lập các thủ tục hành chính, thiết kế các thủ tục cho vay phù hợp với các quy định của pháp luật cũng như thích ứng với từng nhóm KH, từng loại cho vay của Ngân hàng, không gây phiền hà cho KH mà vẫn đảm bảo mục tiêu an toàn trong kinh doanh tín dụng. Mặt khác, quy trình tín dụng còn là cơ sở để kiểm soát quá trình cấp tín dụng, từ đó điều chỉnh chính sách cho vay phù hợp với thực tế, loại bỏ những quy định bất hợp lý nhằm tạo ra những thay đổi tích cực góp phần phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

Như vậy, việc thiết lập quy trình cho vay có ý nghĩa to lớn đối với hoạt động tín dụng của các Ngân hàng với ba tác dụng chính:

- Làm cơ sở cho việc phân định trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng.
- Làm cơ sở cho việc thiết lập các hồ sơ và thủ tục vay vốn.

- Chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng.

1.2. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

1.2.1. Khái niệm tín dụng Doanh nghiệp

Cấp tín dụng cho DN là vấn đề rất phổ biến tại các ngân hàng. Đặc biệt trong vài năm trở lại đây, khi bắt đầu hội nhập kinh tế quốc tế, rất nhiều DN mới thành lập và hay phải đối mặt với vấn đề thiếu vốn. Để đáp ứng được nhu cầu sản xuất và kinh doanh, các DN thường chọn cách vay vốn ngân hàng. Vậy tín dụng DN là gì?

Theo Mục 10, Điều 20 “Giải thích từ ngữ”, Luật các TCTD sửa đổi, bổ sung (2004), “Cấp tín dụng” là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác”. Như vậy, tín dụng DN là hình thức phản ánh quan hệ vay và trả nợ giữa một bên là các Ngân hàng và một bên là các nhà sản xuất kinh doanh (tức các DN). Nói cách khác, tín dụng DN là sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ Ngân hàng cho KH là các DN trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định. Đây là hình thức tín dụng rất linh hoạt vì đối tượng cho vay mượn là tiền tệ; Ngân hàng có thể cho vay với mọi thành phần kinh tế, thoả mãn nhu cầu của KH từ các món vay nhỏ để trang trải chi phí hoạt động của DN đến các khoản vay lớn hơn để mở rộng sản xuất kinh doanh, phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội.

Ban đầu với các DN, để mở rộng sản xuất kinh doanh, cần phải có dự trữ hàng hoá lớn, nhưng lại thiếu vốn lưu động. Để tồn tại và phát triển, các DN cần đến sự hỗ trợ của tín dụng Ngân hàng. Các DN sẽ hoạt động ra sao nếu như ko có vốn của Ngân hàng tham gia vào đầu tư xây dựng, trang bị máy móc, phương tiện vận tải... Như vậy, vốn tín dụng từ Ngân hàng là một trong những nguồn vốn quan trọng để bổ sung vốn lưu động và vốn cố định cho các chủ DN, đồng thời cũng là nguồn tài trợ quan trọng cho các dự án kinh doanh của DN.

Để hỗ trợ cho các DN trong quá trình sản xuất kinh doanh, các Ngân hàng đều có chiến lược cho vay khác nhau nhằm khuyến khích các DN vay nhiều hơn

nữa, đồng thời cũng nhằm gia tăng lợi nhuận thông qua các chiến lược như giảm lãi suất cho vay; mở rộng đối tượng cho vay; các ưu đãi khác...

1.2.2. Nguyên tắc tín dụng Doanh nghiệp

1.2.2.1. Vốn vay của Doanh nghiệp phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi theo kỳ hạn đã thỏa thuận

Nguyên tắc này đề ra nhằm bảo đảm cho các NHTM tồn tại và hoạt động một cách bình thường và duy trì, củng cố uy tín cho các DN. Bởi vì nguồn vốn cho vay của các NHTM chủ yếu là nguồn huy động từ bên ngoài, là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu mà các Ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng. Nếu các khoản tín dụng không được các DN hoàn trả đúng hạn thì cũng sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả và uy tín của Ngân hàng.

1.2.2.2. Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích

Đây là nguyên tắc cần thiết đối với các DN xin vay, bởi lẽ các khoản tín dụng cung ứng cho các DN phải đáp ứng các mục tiêu cụ thể trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó thúc đẩy các DN hoàn thành kế hoạch kinh doanh của mình. Các khoản tín dụng được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động tín dụng của các Ngân hàng. Điều đó giúp đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa, tạo ra nhiều khối lượng sản phẩm, dịch vụ, đồng thời tạo ra nhiều tích lũy để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

1.2.2.3. Vốn vay phải được đảm bảo bằng giá trị vật tư hàng hóa tương đương

Mỗi một món vay từ Ngân hàng phải gắn liền với tài sản đảm bảo, rằng nếu trong trường hợp món vay đó không được DN hoàn trả đúng hạn, hoặc không được hoàn trả đầy đủ, thì những tài sản được đem đi làm vật đảm bảo sẽ dùng để hoàn trả thay thế cho Ngân hàng. Tài sản đảm bảo có thể được thực hiện bằng:

- Thế chấp, cầm cố tài sản
- Bảo lãnh bằng tài sản thế chấp, cầm cố
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay
- Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản

- Bảo lãnh bằng tín chấp của các tổ chức chính trị - xã hội đối với các DN mới thành lập, đang gặp nhiều khó khăn.

1.2.3. Điều kiện xin cấp tín dụng Doanh nghiệp

Một DN xin vay trước hết phải trình cho Ngân hàng các bộ hồ sơ vay vốn theo yêu cầu. Chi tiết về các hồ sơ vay vốn cơ bản (áp dụng riêng đối với doanh nghiệp) được đính kèm ở cuối bài. Để có thể trả lời được câu hỏi có cho vay hay không, chúng ta cần căn cứ vào điều kiện vay vốn, có nghĩa là các DN phải đáp ứng được các điều kiện cụ thể như sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự: theo Điều 86 Bộ luật Dân sự 2005 quy định năng lực pháp luật dân sự phát sinh từ thời điểm được cơ quan nhà nước có thẩm quyền thành lập hoặc cho phép thành lập; nếu pháp nhân phải đăng ký hoạt động thì năng lực pháp luật tính từ thời điểm đăng ký.

- Mục đích vay vốn hợp pháp

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, hiệu quả

- Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN và hướng dẫn của Agribank Việt Nam.

1.2.4. Các loại hình Doanh nghiệp được cấp tín dụng

Với mạng lưới rộng khắp cả nước, NHNo nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng đều hướng tới tất cả khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế, sẵn sàng hỗ trợ kịp thời nhu cầu vay vốn ngắn, trung và dài hạn với dịch vụ tốt nhất, thời gian nhanh nhất và thủ tục đơn giản nhất, bao gồm:

a/ Các DN Việt Nam hoạt động kinh doanh tại Việt Nam: Công ty nhà nước; Công ty trách nhiệm hữu hạn; Công ty cổ phần; Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; Hợp tác xã; Doanh nghiệp tư nhân; Công ty hợp danh và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 84 Bộ luật dân sự.

b/ Các pháp nhân nước ngoài hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

c/ Các DN Việt Nam vay vốn để thực hiện các dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ ở nước ngoài.

1.2.5. Phân loại tín dụng Doanh nghiệp

1.2.5.1. Theo phương pháp cho vay

Theo quy định cho vay đối với KH là Doanh nghiệp trong hệ thống Agribank Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/3/2002 của Hội đồng quản trị, các sản phẩm và dịch vụ tín dụng của Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng đang cung cấp bao gồm:

- *Cho vay từng lần*
- *Cho vay theo Hạn mức tín dụng*
- *Cho vay trả góp*
- *Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng*
- *Cho vay hợp vốn (đồng tài trợ)*

1.2.5.2. Theo thời hạn cho vay

- *Cho vay ngắn hạn*
- *Cho vay trung hạn*
- *Cho vay dài hạn*

1.2.5.3. Theo hình thức bảo đảm tiền vay

- *Cho vay có tài sản đảm bảo*
- *Cho vay không có tài sản đảm bảo*

1.2.5.4. Theo mục đích vay

- *Cho vay bất động sản*
- *Cho vay theo dự án đầu tư*
- *Cho vay công nghiệp và thương mại*
- *Cho vay nông nghiệp*

1.2.5.5. Theo xuất xứ tín dụng

- *Cho vay trực tiếp*
- *Cho vay gián tiếp*

1.2.6. Phương pháp thẩm định tín dụng Doanh nghiệp

Thẩm định tín dụng là sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của một dự án kinh doanh hoặc đầu tư mà khách hàng là DN đưa ra nhằm phục vụ cho việc ra quyết định tín dụng. Bên cạnh đó, thẩm định tín dụng cố gắng phân tích và hiểu được tính chất khả thi thực sự và hiệu quả đem lại của dự án về mặt kinh tế theo góc độ của Ngân hàng. Khi xây dựng một kế hoạch kinh doanh, các DN cũng chỉ đưa ra một bản dự thảo với những số liệu và kết quả dự kiến nhằm mục đích vay được vốn. Do đó, các CBTD, bằng việc bám sát vào quy trình tín dụng, sẽ tiến hành thẩm định tín dụng theo trình tự các bước như đã đề cập ở trên, từ việc thẩm định hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, phương án kinh doanh cho đến các hình thức đảm bảo tiền vay trên cơ sở thận trọng và khách quan. Tuy nhiên không phải vì thế mà thẩm định tín dụng xem xét và ước lượng dự án kinh doanh một cách quá bi quan khiến cho hiệu quả của dự án bị đánh giá thấp, từ đó ra quyết định không cho DN vay vốn.

1.2.7. Mục tiêu của thẩm định tín dụng

Mục đích của thẩm định tín dụng là để phục vụ cho việc ra quyết định cho vay. Do vậy, nhằm giúp cho CBTD và Ban lãnh đạo Ngân hàng tránh được sai lầm trong ra quyết định cho vay, thẩm định tín dụng cần đạt được những mục tiêu sau:

- Đánh giá được mức độ tin cậy của PAKD hoặc DAĐT mà DN đã lập và nộp cho Ngân hàng khi làm thủ tục vay vốn.
- Phân tích, đánh giá được mức độ rủi ro của Dự án kinh doanh hay đầu tư khi quyết định cho vay.
- Giảm xác suất của hai loại sai lầm khi quyết định cho vay: (1) cho một dự án không khả thi vay và (2) từ chối cho vay một dự án tốt.

1.2.8. Ý nghĩa của việc thẩm định tín dụng Doanh nghiệp

Việc thiết lập và không ngừng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng đối với các hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

1.2.8.1. Thẩm định tín dụng góp phần nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro tín dụng

Trong quan hệ tín dụng, vấn đề cơ bản mà các Ngân hàng luôn quan tâm đề đưa ra một quyết định cho vay là hiệu quả và an toàn vốn cho Ngân hàng. Trên thực tế, có rất nhiều PAKD hoặc DADT cần số lượng vốn lớn và thời gian thực hiện dài, do đó quyết định có cho vay hay không sẽ có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển và tồn tại của Ngân hàng. Tuy nhiên, không phải một đề xuất kinh doanh nào của DN cũng được Ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn. Ngân hàng chỉ đồng ý cho vay với những phương án kinh doanh khả thi, đem lại hiệu quả cao và có thể sinh lời.

Khi lập hồ sơ vay vốn, các DN do mong muốn có được khoản vay từ Ngân hàng, có thể đã thổi phồng và dẫn đến ước lượng quá lạc quan về hiệu quả kinh tế của phương án kinh doanh hay dự án đầu tư. Vì vậy, thẩm định tín dụng sẽ giúp cho các CBTD nhìn nhận đúng thực chất của Bản kế hoạch kinh doanh, từ đó đưa ra những quyết định đúng đắn: đồng ý cho vay những dự án kinh doanh có hiệu quả và từ chối cho vay những dự án không khả thi.

Ngoài ra, thẩm định tín dụng còn có vai trò quan trọng hơn, đó là chức năng "phòng ngừa rủi ro" thông qua các hoạt động nhận biết và đánh giá KH là DN. Ngân hàng tìm hiểu về KH để xác định chính xác thiện chí trả nợ và khả năng trả nợ của KH, từ đó ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định cho vay hay không cho vay.

1.2.8.2. Thẩm định tín dụng tạo điều kiện cho các Doanh nghiệp tiếp cận với vốn vay, đồng thời làm tăng lợi nhuận cho Ngân hàng

Hiện nay, vấn đề thiếu vốn đầu tư đang rất phổ biến ở các DN, nhất là các DN vừa và nhỏ, hoặc các DN vừa mới thành lập, điều kiện phát triển sản xuất kinh doanh còn hạn chế, thị phần nhỏ. Với nguồn vốn hạn hẹp, để đầu tư sản xuất kinh doanh quả là một bài toán khó cho những DN này. Do đó, công tác thẩm định tín dụng sẽ giúp cho các DN nhận biết được dự án đầu tư mình đưa ra có thực sự hợp lý và đem lại hiệu quả cao như dự kiến hay không, đồng thời có cơ hội nhận được những khoản hỗ trợ tài chính từ phía Ngân hàng nếu phương án kinh doanh đó là khả thi.

Bên cạnh đó, việc cấp tín dụng cho DN cũng đem lại cho Ngân hàng một khoản lợi nhuận không nhỏ, đó là tiền lãi trên số vốn đã cho vay. Do phương châm hoạt động của các NHTM là cho vay, nên các Ngân hàng cũng rất khuyến khích các DN đến vay vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh và đầu tư vào các dự án lớn.

1.2.8.3. Thẩm định tín dụng giúp cho các Ngân hàng đánh giá chính xác sự cần thiết và hợp lý của các phương án kinh doanh hoặc dự án đầu tư của Doanh nghiệp trên mọi phương diện

Một dự án kinh doanh của DN đưa ra không chỉ đòi hỏi hiệu quả về mặt kinh tế mà nó còn phải đảm bảo cả hiệu quả về mặt xã hội khác như giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, tăng khả năng cạnh tranh và đặc biệt là vấn đề bảo vệ môi trường. Do đó, việc thẩm định tín dụng sẽ giúp cho các Ngân hàng xem xét và đánh giá được tính chất của từng đề xuất kinh doanh trên các mặt: mục tiêu, quy mô và hiệu quả. Không những vậy, thông qua việc đánh giá đối tượng cần đầu tư, các Ngân hàng sẽ có điều kiện nhìn nhận một cách toàn diện và khách quan tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của DN trong quá khứ, hiện tại và xu hướng phát triển của DN trong tương lai, từ đó có phương án giải quyết thích hợp, tránh rủi ro tín dụng có thể xảy ra và đảm bảo cung cấp vốn cho các DN có Phương án kinh doanh tốt.

Có thể nói, qua những tác dụng tích cực của thẩm định tín dụng nêu trên, chúng ta phải thừa nhận rằng đây là một công việc hết sức quan trọng và khó khăn. Nếu thực hiện tốt nhiệm vụ này, nó sẽ đem lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng, đảm bảo an toàn vốn và làm giảm rủi ro trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG THỰC HIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Chi nhánh Bách Khoa tiền thân là phòng giao dịch Bách Khoa được Giám đốc Agribank Láng Hạ ra quyết định thành lập số 293/QĐ-NHLH ngày 15/07/2001, có trụ sở tại 51 phố Tạ Quang Bửu, Hà Nội. Đây là phòng giao dịch đầu tiên được mở ra của Agribank Láng Hạ, một trong 5 ngân hàng cấp I trực thuộc Agribank Việt Nam có trên địa bàn Hà Nội.

Những ngày đầu thành lập, Phòng Giao dịch Bách Khoa được Chi nhánh Láng Hạ bố trí Đồng chí Trương Minh Hoàng nguyên là cán bộ phòng Kế hoạch kinh doanh giữ chức trưởng phòng giao dịch Bách Khoa. Ngoài ra, phòng có 4 cán bộ làm công tác chuyên môn bao gồm: 2 cán bộ Kế toán, 1 cán bộ Tín dụng và 1 cán bộ Ngân quỹ.

Qua khảo sát môi trường kinh doanh tại địa bàn của phòng Giao dịch Bách Khoa, Agribank Láng Hạ nhận thấy cần thiết phải nâng cấp để mở rộng hình thức kinh doanh cho một Ngân hàng hiện đại của thủ đô. Vào ngày 04/06/2002 Chủ tịch Hội đồng quản trị Agribank Việt Nam đã ra quyết định số 123/QĐ HĐQT – TCCB về việc mở Chi nhánh Bách Khoa – chi nhánh cấp 2 loại 5 thuộc Chi nhánh Agribank Láng Hạ. Chi nhánh Bách Khoa được thành lập đánh dấu một bước phát triển vượt bậc của phòng Giao dịch Bách Khoa trong năm đầu hoạt động.

Với sự phát triển không ngừng của Chi nhánh, ngày 20/02/2003, theo quyết định số 22/QĐ/HĐQT-TCCB của Chủ tịch Hội đồng quản trị Agribank Việt Nam, một lần nữa nâng cấp Chi nhánh Bách Khoa từ cấp 2 loại 5 lên cấp 2 loại 4, có con dấu để hoạt động kinh doanh theo ủy quyền của Agribank Láng Hạ.

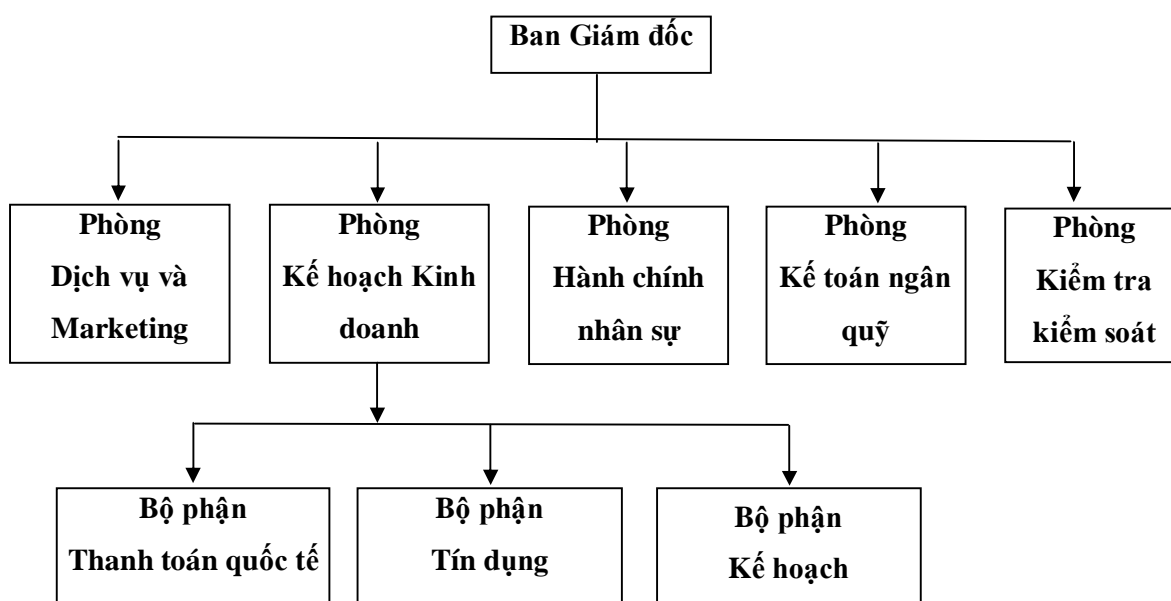
Năm 2005 là một năm đầy rẫy những khó khăn thách thức mà Chi nhánh phải trải qua kể từ ngày thành lập. Tuy vậy, vào tháng 7/2005, Chi nhánh Bách Khoa đã tìm được trụ sở mới, đó là tòa nhà điều hành Tổng công ty Chè Việt Nam, 92 Võ Thị Sáu, Hà Nội.

Sau 2 năm 2006 và 2007 đầy biến động, sang đến năm 2008 Chi nhánh Bách Khoa được nâng cấp lên thành Chi nhánh cấp I vào ngày 01/04. Sau những khó khăn của hậu khủng hoảng tài chính, cuối năm 2009, Chi nhánh Bách Khoa đã đạt được những kết quả đáng khích lệ: Hoàn thành vượt mức kế hoạch kinh doanh, cơ sở vật chất từng bước được cải thiện và mở rộng, hứa hẹn cho một kết quả khả quan hơn trong những năm tới.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý

Do mới thành lập, Chi nhánh Bách Khoa gồm 4 phòng Giao dịch nhỏ, bao gồm Phòng Giao dịch số 4 ở Lò Đức, phòng Giao dịch số 7 ở Kim Ngưu, phòng Giao dịch số 9 ở Lê Thanh Nghị và phòng Giao dịch Kim Liên ở Đào Duy Anh. Đặc biệt, phòng Giao dịch số 7 tại chi nhánh Bách Khoa mới được thành lập vào ngày 25/12/2008. Đây là phòng giao dịch số 3 trực thuộc Agribank Bách Khoa. Tính đến đầu năm 2010, hiện tại chi nhánh có các phòng ban sau:

Bảng 2.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức của Agribank Chi nhánh Bách Khoa



(Nguồn: Báo cáo tổng kết giai đoạn 2007 – 2009 của Agribank Chi nhánh Bách Khoa)

Trong đó, phòng Kế hoạch kinh doanh hiện có 25 cán bộ, trong đó mảng Tín dụng là 13 người, mảng Thanh toán quốc tế gồm 07 người và mảng Kế hoạch có 5 người. Đây là nơi thực hiện các hoạt động cấp tín dụng và thanh toán xuất nhập khẩu của Chi nhánh.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa

2.1.3.1. Kết quả kinh doanh

Là chi nhánh của Agribank Việt Nam, Agribank Bách Khoa luôn cố gắng giữ vững uy tín và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của mình. Hiện nay hầu hết các Ngân hàng trong cả nước đều cung ứng những loại hình sản phẩm, dịch vụ gần giống nhau, do đó để đảm bảo được vị thế của mình, đồng thời tăng sức cạnh tranh trên thị trường, Chi nhánh cũng không ngừng cải tiến, đổi mới và cho ra đời nhiều gói sản phẩm, dịch vụ đa dạng, phong phú, đáp ứng hầu hết nhu cầu của KH.

Trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay, nhất là sau ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, Agribank chi nhánh Bách Khoa cũng đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong công tác quản lý cũng như đảm bảo việc cung cấp dịch vụ thường xuyên cho KH. Tuy nhiên, với nhiều cơ chế, chính sách thuận lợi của Chính phủ cũng như uy tín, chất lượng thẩm định tín dụng và thanh toán luôn là vấn đề được đặt lên hàng đầu tại Chi nhánh, các phòng ban luôn đạt được những chỉ tiêu đề ra, đồng thời làm thỏa mãn mọi yêu cầu của KH.

Bảng 2.2: Bảng thống kê thu nhập của Chi nhánh giai đoạn 2007 - 2009

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Doanh thu	124,7	132	216,524
Chi phí	107,2	119,38	202,180
Lợi nhuận	17,5	12,62	14,344

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa)

Qua bảng trên ta thấy lợi nhuận qua các năm đều dương, thu về nhiều hơn chi ra là 17,5 tỷ đồng vào năm 2007. Tuy nhiên sang đến năm 2008 thì lợi nhuận

giảm 5 tỷ do doanh thu tăng nhưng chi phí bỏ ra tăng nhiều hơn làm giảm thu nhập của Chi nhánh. Đến năm 2009, kết quả khả quan hơn với tổng lợi nhuận đạt 14,3 tỷ đồng, trong đó doanh thu tăng 1,6 lần.

2.1.3.2. Thành tựu chung

Từ khi nâng cấp trực thuộc Agribank Việt Nam, Chi nhánh đã không ngừng cải thiện và nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật, củng cố, xúc tiến và mở rộng mạng lưới, mở rộng thị phần khách hàng nhằm khẳng định vị thế của mình trên địa bàn. Dưới sự chỉ đạo của Ban Giám đốc Chi nhánh và sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, Chi nhánh Bách Khoa đã đạt được những thành tựu về mọi mặt như sau:

Về nghiệp vụ huy động vốn: Chi nhánh trong những năm qua đã tập trung nỗ lực về nhiều mặt, từ việc tiếp thị, tìm kiếm KH mới, khai thác có hiệu quả những khách hàng truyền thống, đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, đưa ra các sản phẩm huy động phù hợp với tình hình mới, kết hợp với điều chỉnh lãi suất huy động linh hoạt vào từng thời điểm. Chính vì vậy, Chi nhánh đã đạt được những kết quả khả quan, nguồn vốn tăng trưởng cao, đảm bảo tính thanh khoản, đáp ứng nhu cầu tín dụng của Chi nhánh.

Về công tác tín dụng: Ban lãnh đạo đã chỉ đạo linh hoạt trong điều hành, tích cực thu nợ đến hạn; một mặt hạn chế tối đa nợ xấu, mặt khác tích cực tìm kiếm, khai thác và cho vay KH mới có hiệu quả. Về thẩm định dự án, Chi nhánh cũng khai thác, chọn lọc những KH có dự án khả thi; rà soát những khoản nợ có tiềm ẩn rủi ro, xử lý kịp thời TSDB của các khoản nợ xấu để thu hồi nợ. Đặc biệt, Chi nhánh luôn chú trọng đến việc hỗ trợ vốn cho các DN vừa và nhỏ đầu tư máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng để mở rộng, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh.

Về công tác tiếp thị và chăm sóc khách hàng: đây là hoạt động được Ban giám đốc coi là yếu tố mũi nhọn trong việc cạnh tranh với các ngân hàng khác trên địa bàn; tổ chức tốt các buổi giao lưu văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao với KH để thắt chặt mối quan hệ với KH truyền thống và tiếp thị KH mới.

Về nghiệp vụ Thanh toán quốc tế: chiếm một thị phần lớn trong hoạt động kinh doanh đối ngoại của Chi nhánh và đem lại nguồn thu đáng kể về số lượng và tỷ

trọng, nghiệp vụ này luôn được chú trọng phát triển và hoàn thiện về sản phẩm dịch vụ, công nghệ lẫn cơ cấu tổ chức.

2.1.3.3. Khó khăn

Về nguồn vốn: Hiện tại, cơ cấu nguồn vốn có lãi suất cao trước đây còn chiếm tỷ trọng 60%, do đó Chi nhánh đang tiếp tục tìm hướng giải quyết cho phù hợp với cung cầu lãi suất hiện nay.

Về công tác tín dụng: tuy tăng trưởng mạnh, tuy nhiên nợ xấu vẫn tồn tại ở mức cao (trên 2%), thu hồi nợ xấu chưa triệt để so với kế hoạch.

Với nghiệp vụ Thanh toán quốc tế: nguồn ngoại tệ khai thác từ KH xuất khẩu chưa đáp ứng hoàn toàn nhu cầu ngoại tệ của Chi nhánh, do đó cần tập trung đẩy mạnh quan hệ đối với các KH có nguồn thu ngoại tệ từ xuất khẩu. Các dịch vụ thanh toán quốc tế tuy có đa dạng hơn trước nhưng vẫn chưa nhiều so với quy mô của một Ngân hàng kinh doanh hiện đại.

Trên đây là một vài ưu nhược điểm của Chi nhánh Bách Khoa từ khi mới thành lập đến nay. Dù còn những mặt chưa hoàn thiện, song Chi nhánh Agribank cũng đang rất nỗ lực trong tiến trình mở rộng, phát triển hoạt động kinh doanh và hội nhập trên địa bàn nhằm cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng ngày càng đa dạng - tiện ích đến khách hàng với phương châm “Mang phồn thịnh đến với khách hàng” của Agribank Việt Nam, qua đó cùng với những NHTM khác góp phần vào sự phát triển kinh tế - xã hội.

2.2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP ÁP DỤNG TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.2.1. Lập hồ sơ vay vốn

Đây là bước đầu tiên của một DN khi muốn tiếp cận món vay từ Ngân hàng. Chi tiết về bộ hồ sơ vay vốn được trình bày ở Phụ lục 1 cuối bài khóa luận này.

2.2.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

2.2.2.1. Kiểm tra hồ sơ vay vốn

Trước khi tiến hành kiểm tra hồ sơ vay vốn của KH, các CBTD sẽ xác định xem KH đến xin vay có thỏa mãn đầy đủ các điều kiện để vay vốn hay không, từ đó mới bắt đầu xem xét và ra quyết định.

a/ Điều kiện vay vốn dành cho khách hàng là Doanh nghiệp của Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam

Về cơ bản, điều kiện vay vốn đối với DN của Agribank tương tự như điều kiện vay vốn chung đã trình bày ở chương I. Tuy vậy, mỗi Ngân hàng lại có những đặc thù và tính chất riêng, điều kiện vay vốn từ đó cũng có những điểm khác biệt.

Thứ nhất, điều kiện “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” áp dụng cho từng loại hình DN được quy định như sau:

- *Pháp nhân*: được công nhận là pháp nhân theo Điều 94 và Điều 96 Luật dân sự và các quy định khác của pháp luật Việt Nam. Đối với DN thành viên hạch toán phụ thuộc phải có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp quản lý.

- *DN tư nhân*: Chủ DN tư nhân phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

- *Công ty hợp danh*: thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

Ngoài các điều kiện “Có mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp”; “Có PASXKD/DAĐT khả thi và có hiệu quả”; “Sử dụng các biện pháp đảm bảo tiền vay”, Agribank Việt Nam còn có thêm điều kiện “Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết”, cụ thể:

- Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

- Kinh doanh có hiệu quả, có lãi. Trường hợp DN bị lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Sau khi DN đã thỏa mãn các điều kiện nêu trên, các CBTD kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn qua cơ quan phát hành ra chúng hoặc qua các kênh thông tin khác.

b/ Kiểm tra hồ sơ pháp lý

CBTD kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của các giấy tờ văn bản trong danh mục hồ sơ pháp lý tại Phụ lục 1 ở cuối bài khóa luận. Ngoài ra cần kiểm tra thêm các vấn đề sau:

- Văn bản quy định quyền hạn, trách nhiệm của các bên trong hợp đồng liên doanh đối với DN liên doanh.

- Điều lệ hoạt động DN, đặc biệt các điều khoản quy định về quyền hạn, trách nhiệm (xem xét ai là người có quyền quyết định, quyền hạn đến đâu).

- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc (Tổng Giám đốc), kế toán trưởng hoặc người quản lý về tài chính của DN và người đại diện pháp nhân của DN đó.

- Thời hạn hoạt động còn lại của DN v.v..

c/ Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ đảm bảo tiền vay

CBTD kiểm tra tính xác thực của từng loại hồ sơ được trình bày ở Phụ lục 1 “Hồ sơ vay vốn cơ bản” và Phụ lục 4 “Danh mục hồ sơ đảm bảo tiền vay”.

Đối với các bản cáo tài chính dự tính cho ba năm tới và PASXKD/DAĐT, khả năng vay trả, nguồn trả, việc kiểm tra và phân tích xem chi tiết tại phần 7 “Phân tích, thẩm định phương án kinh doanh/dự án đầu tư” dưới đây.

Ngoài ra, kiểm tra sự phù hợp về ngành nghề ghi trong đăng ký kinh doanh với ngành nghề kinh doanh hiện tại của DN và phù hợp với phương án dự kiến đầu tư; ngành nghề kinh doanh được phép hoạt động, xu hướng phát triển của ngành trong tương lai.

2.2.2.2. Kiểm tra mục đích vay vốn

Việc kiểm tra này bao gồm: (1) Kiểm tra xem mục đích vay vốn của phương án dự kiến đầu tư có phù hợp với đăng ký kinh doanh hay không; (2) Kiểm tra tính hợp pháp của mục đích vay vốn (đối chiếu nhu cầu xin vay với danh mục những

hàng hóa cầm lưu thông, dịch vụ thương mại cầm thực hiện theo quy định của Chính phủ).

Đối với những khoản vay vốn bằng ngoại tệ, cần kiểm tra mục đích vay vốn có đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành hay không.

2.2.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư

2.2.3.1. Về khách hàng vay vốn

CBTD phải đi thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của KH để tìm hiểu thêm thông tin về (1) Ban lãnh đạo của KH vay vốn; (2) Tình trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị, kỹ thuật, quy trình công nghệ hiện có của KH và (3) Đánh giá tài sản đảm bảo nợ vay (nếu có).

Mục đích của việc đến trực tiếp nơi sản xuất kinh doanh của các DN nhằm xác minh lại thông tin mà DN đã cung cấp cho Ngân hàng, từ đó việc ra quyết định tín dụng sẽ đúng đắn và khách quan hơn, đề phòng trường hợp có những DN không trung thực, cố tình phóng đại về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của mình nhằm tăng hạn mức cho vay của Ngân hàng.

2.2.3.2. Về phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư

CBTD có thể thu thập thông tin về PASXKD/DAĐT thông qua nhiều kênh khác nhau, bao gồm: giá cả, tình hình cung cầu trên thị trường đối với sản phẩm của PASXKD/DAĐT; tìm hiểu qua các nhà cung cấp thiết bị, nguyên vật liệu đầu vào, các nhà tiêu thụ sản phẩm tương tự của PASXKD/DAĐT để đánh giá tình hình thị trường đầu vào, đầu ra; tìm hiểu từ các phương tiện đại chúng (báo, đài, mạng máy tính...); từ các cơ quan quản lý nhà nước, quản lý DN... Ngoài ra, nguồn thông tin có thể đến từ các báo cáo, nghiên cứu, hội thảo chuyên đề về từng ngành nghề hay từ các PASXKD/DAĐT cùng loại.

2.2.4. Kiểm tra, xác minh thông tin

Quá trình kiểm tra và xác minh những thông tin về KH được thực hiện qua các nguồn sau:

- Hồ sơ vay vốn trước đây của KH
- Thông qua Trung tâm tín dụng CIC của NHNN

- Các bạn hàng/đối tác làm ăn, bao gồm các nhà cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị và những KH tiêu thụ sản phẩm của công ty
- Các cơ quan quản lý trực tiếp KH xin vay (các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương)
- Các ngân hàng mà KH hiện vay vốn/trước đó đã vay vốn
- Các phương tiện thông tin đại chúng và các cơ quan pháp luật (công an, tòa án, viện kiểm sát...)

Việc xác minh thông tin là rất cần thiết, nhằm đảm bảo độ tin cậy và trung thực của lượng thông tin đã thu thập được từ KH, giúp cho việc ra quyết định tín dụng là đúng đắn và chính xác.

2.2.5. Phân tích ngành

Đây là một bước thuộc giai đoạn phân tích tín dụng. Việc phân tích ngành sẽ giúp cho các CBTD trả lời được câu hỏi “Liệu ngành nghề DN đang theo đuổi có thể phát triển trong tương lai hay không?”, tức là nhận biết được tiềm năng, định hướng phát triển và rủi ro tiềm ẩn của từng lĩnh vực, ngành nghề của KH là DN đang kinh doanh, tìm hiểu đối thủ cạnh tranh, các sản phẩm dịch vụ thay thế; thậm chí với những CBTD có kinh nghiệm sẽ có thể tư vấn cho KH về sự phát triển ngành, nghề đó. Chẳng hạn như:

- Các sản phẩm, dịch vụ chính (Cung cầu về sản phẩm, dịch vụ trên thị trường có lớn không?)
- Môi trường kinh doanh (Thị trường đầu ra, đầu vào, môi trường pháp lý, môi trường kinh tế - xã hội ảnh hưởng đến cung - cầu như thế nào?)
- Khả năng cạnh tranh (Triển vọng của KH, vị thế trên thương trường, xu hướng phát triển, thế mạnh - điểm yếu so với các đối thủ cạnh tranh...).

2.2.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn

2.2.6.1. Phân tích tư cách và năng lực pháp lý, khả năng điều hành, năng lực sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động trong Doanh nghiệp.

Bước này bao gồm: (1) Tìm hiểu chung về KH; (2) Điều tra, đánh giá tư cách và năng lực pháp lý; (3) Mô hình tổ chức, bố trí lao động của DN và (4) Tìm hiểu và đánh giá khả năng quản trị điều hành của Ban lãnh đạo.

2.2.6.2. Phân tích đánh giá khả năng tài chính

a/ Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính

Một điều quan trọng là phải kiểm tra tính chính xác của báo cáo tài chính của KH vay vốn trước khi bắt đầu đi vào phân tích chúng. Các BCTC, kể cả những báo cáo đã được kiểm toán, nhiều khi không chỉ được mô tả theo hướng tích cực có dụng ý, mà còn có thể vô tình bị sai lệch.

Việc kiểm tra bao gồm xem xét các nguồn số liệu, dữ liệu do DN lập, chế độ kế toán áp dụng, tính chính xác của các số liệu kế toán và được thực hiện qua Phụ lục 2 “Hướng dẫn kiểm tra các báo cáo tài chính”.

b/ Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính

- Tình hình sản xuất và bán hàng: CBTD sẽ thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại Phụ lục “Hướng dẫn phân tích, đánh giá tình hình hoạt động” trong Sổ tay tín dụng của Agribank [1].

- Phân tích về tài chính công ty: Quy trình tín dụng nói chung đã đề cập trong Chương I, mục 1.1.2.2c về “Thẩm định tình hình tài chính” đã nêu rõ các chỉ tiêu tài chính tiêu biểu cần được xem xét và đánh giá. Đối với Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng cũng áp dụng tính toán các chỉ số này.

2.2.6.3. Phân tích tình hình quan hệ với Ngân hàng

CBTD xem xét tình hình quan hệ với Ngân hàng của KH trên những khía cạnh sau (việc tìm hiểu thông tin không chỉ dừng lại ở tình hình hiện tại, mà còn cả tình hình trong quá khứ):

a/ Xem xét quan hệ tín dụng

Đối với Chi nhánh Agribank Bách Khoa và với các tổ chức tín dụng khác, những khía cạnh cần xem xét bao gồm: Dư nợ ngắn, trung và dài hạn (nêu rõ nợ quá hạn); Mục đích vay vốn của các khoản vay; Doanh số cho vay, thu nợ; Số dư bảo lãnh/thư tín dụng; Mức độ tín nhiệm.

Ngoài ra, KH phải thỏa mãn yêu cầu “không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại Agribank” mới được vay mới hoặc bổ sung tại Agribank Việt Nam.

b/ Xem xét quan hệ tiền gửi

Tại Agribank Việt Nam và các Tổ chức tín dụng khác, cần chú trọng đến các yếu tố sau: (1) Số dư tiền gửi bình quân và (2) Doanh số tiền gửi, tỷ trọng so với doanh thu.

2.2.6.4. Xếp loại tín dụng Doanh nghiệp

Sau khi đã phân tích xong tình hình tài chính của DN, các CBTD sẽ tiến hành phân loại, đánh giá và xếp hạng KH là DN. Việc phân loại KH là phương pháp lượng hoá mức độ rủi ro tín dụng của KH thông qua quy trình đánh giá bằng thang điểm dựa vào các thông tin tài chính và phi tài chính của KH tại thời điểm phân loại. Việc chấm điểm tín dụng và phân loại KH sẽ hỗ trợ cho việc ra quyết định cấp tín dụng, đồng thời giám sát và đánh giá KH khi khoản tín dụng đang còn dư nợ, nâng cao năng lực quản lý của Chi nhánh trong việc cho vay, thu nợ và xử lý rủi ro.

Đối với KH là DN, việc phân loại dựa trên 5 tiêu chí đó là: Lợi nhuận; Tỷ suất tài trợ; Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn; Tỷ lệ nợ xấu tại Agribank Việt Nam và Tình hình chấp hành các quy định pháp luật hiện hành. Căn cứ vào kết quả của các chỉ tiêu nói trên, ta có 3 mức đánh giá KH là A, B và C [4].

2.2.7. Phân tích, thẩm định phương án kinh doanh/dự án đầu tư

Mục tiêu của công việc này nhằm đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả tài chính của PASXKD/DAĐT, khả năng trả nợ, hiệu quả kinh tế và những rủi ro có thể xảy ra để phục vụ cho việc quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay. Việc phân tích những đề xuất kinh doanh của DN sẽ là cơ sở để các CBTD tham gia góp ý, tư vấn cho KH vay, tạo tiền đề để đảm bảo hiệu quả cho vay, thu được nợ gốc đúng hạn, hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng. Ngoài ra, đây sẽ là cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, dự kiến tiến độ giải ngân, mức thu nợ hợp lý, các điều kiện cho vay; giúp cho KH hoạt động có hiệu quả và đảm bảo mục tiêu đầu tư của Ngân hàng.

Từ bản PAKD/DAĐT của DN, các CBTD bắt đầu phân tích các khía cạnh bao gồm: mục tiêu đầu tư; đầu vào, đầu ra của dự án kinh doanh; thời gian vay vốn; nhu cầu vốn từ Ngân hàng; hiệu quả dự kiến; đánh giá rủi ro... Sau khi các CBTD

tính toán và phân tích các yếu tố này sẽ kết luận về tính khả thi và hiệu quả của dự án kinh doanh của DN. Toàn bộ nội dung và kết quả của bước phân tích này được thể hiện trên Báo cáo thẩm định của Agribank.

2.2.8. Các biện pháp bảo đảm tiền vay

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

Cho vay có đảm bảo bằng tài sản là việc cho vay vốn của Ngân hàng mà theo đó, nghĩa vụ trả nợ của KH vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp của KH vay, bảo lãnh của bên thứ ba.

Hiện nay ở Chi nhánh đang áp dụng các biện pháp bảo đảm gồm có:

- Thế chấp, cầm cố tài sản
- Bảo lãnh bằng tài sản thế chấp, cầm cố
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay
- Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản
- Bảo lãnh bằng tín chấp của các tổ chức chính trị - xã hội đối với hộ nghèo

Chi tiết về hồ sơ đảm bảo tiền vay của Agribank được trình bày ở Phụ lục 4 “Danh mục hồ sơ đảm bảo tiền vay”.

2.2.8.1. Điều kiện đối với tài sản được nhận làm bảo đảm tiền vay

Tài sản mà KH vay, bên bảo lãnh dùng để cầm cố, thế chấp, bảo lãnh vay vốn tại Agribank Việt Nam phải có đủ các điều kiện sau đây [3]:

- Tài sản phải thuộc quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, quản lý của KH vay, bên bảo lãnh theo quy định sau:

Đối với giá trị quyền sử dụng đất, phải thuộc quyền sử dụng của KH vay, bên bảo lãnh và được thế chấp theo quy định của pháp luật về đất đai.

Đối với tài sản của DN nhà nước phải là tài sản do Nhà nước giao cho DN đó quản lý, sử dụng và được dùng để bảo đảm tiền vay theo quy định của pháp luật.

Đối với tài sản khác, thì phải thuộc quyền sở hữu của KH vay, bên bảo lãnh. Trường hợp tài sản mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu, thì KH vay, bên bảo lãnh phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản.

- Tài sản được phép giao dịch

- Tại thời điểm cầm cố, thế chấp, bảo lãnh, tài sản không có tranh chấp
- Tài sản mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm thì KH vay phải mua bảo hiểm tài sản trong thời hạn đảm bảo tiền vay. Đồng thời, bên nhận thế chấp phải thông báo cho tổ chức bảo hiểm biết về việc tài sản bảo hiểm đang được dùng để thế chấp.

Agribank sẽ kiểm tra điều kiện của TSĐB và tình trạng thực tế của tài sản theo Phụ lục 3 “Hướng dẫn kiểm tra tình trạng thực tế tài sản đảm bảo tiền vay”. KH vay và bên bảo lãnh chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp của tài sản đảm bảo tiền vay.

2.2.8.2. Cách xác định giá trị tài sản đảm bảo tiền vay

Tùy vào từng Ngân hàng mà có những cách xác định giá trị tài sản đảm bảo khác nhau. Với Agribank Chi nhánh Bách Khoa, có ba cách xác định như sau:

- Tự định giá: các CBTD sẽ tự định giá TSĐB của KH dựa trên mức độ uy tín của KH đó.
- Theo giá thị trường: các CBTD tự đi điều tra giá cả thị trường và định giá tài sản cho KH.
- Theo nguyên giá cộng chi phí hợp lý (nguyên giá ghi trên hợp đồng mua bán công chứng cộng một số chi phí khác).

Trên thực tế, các CBTD vẫn thường áp dụng cách tính thứ hai, mặc dù phức tạp và vất vả hơn nhưng đảm bảo an toàn hơn hai cách tính còn lại.

Tài sản bảo đảm tiền vay được xác định giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm. Việc xác định giá trị tại thời điểm này chỉ làm cơ sở xác định mức cho vay của Agribank Việt Nam, chứ không áp dụng khi xử lý TSĐB để thu hồi nợ nếu KH không có khả năng hoàn trả tiền vay. Đồng thời, việc xác định giá trị TSĐB phải được lập thành văn bản riêng biệt hoặc ghi kèm vào hợp đồng tín dụng.

Giá trị TSĐB tiền vay do Chi nhánh Agribank, KH vay và bên bảo lãnh thỏa thuận trên cơ sở giá thị trường tại thời điểm xác định, có tham khảo giá quy định của nhà nước (nếu có), hoặc giá mua, giá trị còn lại trên sổ kế toán và các yếu tố khác về giá; với trường hợp xác định giá trị quyền sử dụng đất phải đảm bảo các nguyên tắc quy định tại Khoản 1 Điều 56 Luật Đất đai.

2.2.8.3. Mức cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay

Đối với tài sản cầm cố, thế chấp nói chung, mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị TSĐB. Riêng đối với trường hợp cầm cố bằng chứng khoán, các giấy tờ có giá khác, mức cho vay tối đa thực hiện theo quy định của Tổng giám đốc Agribank Việt Nam theo từng thời kỳ. Đối với tài sản thế chấp để vay vốn là bộ chứng từ xuất khẩu: mức cho vay tối đa bằng 100% giá trị bộ chứng từ hoàn hảo trừ đi số tiền lãi vay phải trả trong thời hạn vay vốn [3]. Ngoài ra, cần lưu ý những điểm sau đây:

- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được Agribank lưu giữ cho đến khi KH vay trả hết nợ gốc và lãi.

- Các tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm, Agribank sẽ yêu cầu KH mua bảo hiểm trước khi nhận làm TSĐB.

- Tài sản đảm bảo có thể do Ngân hàng giữ hoặc giao cho người vay giữ có sự kiểm tra, giám sát của Ngân hàng.

2.2.9. Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng là Doanh nghiệp

CBTD sẽ dựa trên các tiêu chí trong “Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng” của Agribank và theo Quy định số 1406/NHNo-TD ngày 23/05/2007 về tiêu chí phân loại khách hàng trong hệ thống Agribank Việt Nam. Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng KH được tổng hợp vào Báo cáo thẩm định cho vay ở mục 2.2.10 dưới đây.

2.2.10. Lập Báo cáo thẩm định cho vay

Trên cơ sở kết quả thẩm định theo các nội dung trên, CBTD phải lập Báo cáo thẩm định cho vay. Đây là tài liệu dạng văn bản trong đó phải nêu rõ, cụ thể những kết quả của quá trình thẩm định, đánh giá phương án đầu tư xin vay vốn của KH cũng như các ý kiến đề xuất đối với đề nghị của KH. Với Agribank Chi nhánh Bách Khoa, trình tự đưa ý kiến sẽ là cán bộ lập Báo cáo thẩm định, Trưởng phòng tín dụng và người ra quyết định cuối cùng là Giám đốc Chi nhánh.

Tùy theo từng PASXKD hay DAĐT cụ thể, cán bộ thẩm định chọn lựa linh hoạt những nội dung chính, cần thiết, có liên quan trực tiếp tới hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của KH để đưa vào Báo cáo thẩm định.

2.2.11. Giải ngân

Sau khi phân tích mọi mặt về KH vay vốn và cho kết quả khả quan, CBTD ra quyết định chấp nhận cho vay và thực hiện bước tiếp theo là xác định mức cho vay và giải ngân vốn vay cho KH.

Thứ nhất, việc xác định mức cho vay phụ thuộc vào sự cần thiết và hợp lý của KH cũng như khả năng nguồn vốn của Chi nhánh. Nếu là cho vay theo HMTD thì mức cho vay căn cứ vào cân đối vốn kế hoạch; nếu là phương thức cho vay từng lần thì mức cho vay sẽ căn cứ vào thực tế. Giới hạn cho vay tối đa tùy theo Vốn tự có của Ngân hàng, của KH và theo giá trị TSDB.

Thứ hai là vấn đề giải ngân sau khi xác định được mức cho vay dành cho DN. Về cơ bản, quy trình giải ngân của Chi nhánh Agribank cũng tương tự như quy trình giải ngân chung đã đề cập trong Chương I, mục 1.1.2.4. Tuy vậy Phụ lục 5 “Quy trình giải ngân của Agribank” trình bày toàn bộ các bước giải ngân của các CBTD Agribank Chi nhánh Bách Khoa. Đồng thời, tùy từng món vay và đối tượng KH mà chứng từ giải ngân sẽ khác nhau.

2.2.12. Thu nợ và giám sát tín dụng

Sau khi hết thời hạn cho vay, Ngân hàng bắt đầu thu nợ từ KH. Việc thu tiền sẽ dựa vào:

- Chu kỳ lưu chuyển tiền tệ: áp dụng cho các DN có uy tín với Ngân hàng.
- Khi KH có bất kỳ nguồn tiền nào về thì Ngân hàng sẽ đề nghị trả nợ luôn cho Ngân hàng: áp dụng đối với những KH không có uy tín với Ngân hàng hoặc là KH quan hệ lần đầu.

Tùy vào từng đối tượng KH mà Chi nhánh Bách Khoa sẽ áp dụng những hình thức thu nợ thích hợp.

2.2.13. Thanh lý tín dụng

Đây là khâu cuối cùng trong quy trình tín dụng của Agribank. Thanh lý tín dụng bao gồm cả khâu thu nợ đến hạn và tái xét hợp đồng tín dụng.

Có hai trường hợp thanh lý:

a/ *Thanh lý tín dụng mặc định*: là việc chấm dứt hiệu lực của hợp đồng tín dụng khi khoản nợ đã được hoàn trả đầy đủ.

b/ Thanh lý tín dụng bất buộc: Agribank sẽ dựa vào các cơ sở pháp lý để tìm kiếm các nguồn bù đắp nhằm xử lý nợ do KH không tự giác thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho Ngân hàng.

Việc xử lý nợ có thể là bán TSĐB hoặc trích lập dự phòng rủi ro.

2.3. THỰC TRẠNG CHO VAY TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.3.1. Tình hình huy động vốn tại Chi nhánh Bách Khoa

Muốn đảm bảo được nguồn tín dụng cho KH, các Ngân hàng cần tập trung vấn đề huy động nguồn lực vốn, thực hiện tốt vai trò như một trung gian tài chính. Cụ thể, các Ngân hàng sẽ đi vay để cho vay và cung cấp những dịch vụ tài chính khác cho KH có nhu cầu. Vì vậy, việc huy động vốn không chỉ có ý nghĩa đối với riêng Ngân hàng mà còn có ý nghĩa với nền kinh tế.

Đối với Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng, ngoài nguồn vốn từ NHNN, vốn huy động là nguồn chủ yếu để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Do đó, Chi nhánh đã tích cực thu hút mọi nguồn vốn nhàn rỗi từ tầng lớp dân cư và các tổ chức kinh tế khác trên cơ sở luật pháp nhằm tạo được nguồn vốn dồi dào, đủ cung ứng cho một lượng lớn KH là DN trên địa bàn. Và sau đây là kết quả huy động vốn của Chi nhánh trong thời gian vừa qua:

Bảng 2.3: Bảng kê tình hình huy động vốn giai đoạn 2007 - 2009

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Nội tệ	477	1762	989
Ngoại tệ	31	94	278
Tổng nguồn vốn	508	1856	1267

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa)

Theo số liệu báo cáo ở trên, ta thấy rằng tổng nguồn vốn của Chi nhánh biến động theo từng thời kỳ. Với con số ít ỏi ban đầu chỉ là hơn 500 tỷ đồng, đến năm 2008 đã tăng 3,6 lần tức 1856 tỷ, so kế hoạch năm là 635 tỷ. Tuy vậy đến năm 2009, nguồn vốn của Chi nhánh giảm 589 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2008 do chịu ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế thế giới. Về nội tệ, năm 2009 là 989 tỷ đồng,

đạt 48% so kế hoạch và giảm 44% so với năm 2008; nguồn tiền gửi từ tổ chức tài chính – tín dụng giảm do Chi nhánh chủ động cơ cấu lại, trong khi nguồn tiền gửi từ dân cư vẫn tăng 22% so với năm 2008. Về ngoại tệ, khả năng huy động đạt 278 tỷ đồng tức 99% kế hoạch, tăng 196% so với năm 2008 [7].

Để đạt được kết quả như vậy, Chi nhánh đã thực hiện áp dụng các hình thức huy động vốn với nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích đối với khách hàng gửi tiền như huy động tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm dự thưởng bằng vàng... với nhiều hình thức trả lãi hàng tháng, quý, năm, linh hoạt, phù hợp lãi suất và mặt bằng chung của các tổ chức tín dụng. Agribank Việt Nam và Chi nhánh Bách Khoa cung cấp bảng lãi suất huy động vốn nội tệ và ngoại tệ tùy theo từng thời kỳ và mức biến động chung trên thị trường tiền tệ. Cụ thể, mức lãi suất huy động do Giám đốc Agribank quy định ở hầu hết các kỳ hạn là 10,49% được áp dụng từ ngày 16/03/2010, trong đó bảng lãi suất tiền gửi từ dân cư đã được điều chỉnh giảm một chút so với thời gian vừa qua: tiền gửi không kỳ hạn VND từ 2,49% xuống còn 2,4%, USD từ 0,2% còn 0,1% [9]... Việc giảm lãi suất này có tác động tích cực trong việc giảm lãi suất cho vay theo mục tiêu của các Ngân hàng hiện nay, trong đó có Agribank, là áp dụng mức lãi suất cho vay chỉ từ 14 – 15%/năm nhằm chia sẻ khó khăn đối với các DN vay vốn, khi trong thời gian qua nhiều trường hợp DN phải vay với lãi suất từ 16-18%/năm [21b]. Việc quy định lãi suất tối đa đồng nghĩa với DN có khả năng tiếp cận vốn vay với mức lãi suất thấp hơn.

2.3.2. Tổng dư nợ cho vay tại Chi nhánh Bách Khoa

Mức dư nợ phản ánh được thực trạng hoạt động của một Ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Tùy vào nhu cầu của KH và mức huy động vốn của Ngân hàng mà mức dư nợ sẽ thay đổi theo. Nếu nguồn vốn huy động trong năm tăng, hoặc nhu cầu vay vốn của KH tăng thì mức dư nợ sẽ tăng và ngược lại. Muốn gia tăng thu nhập từ hoạt động cho vay, mỗi Ngân hàng phải nâng cao mức dư nợ.

Trong thời gian vừa qua, Chi nhánh Agribank Bách Khoa cũng đang gặp nhiều khó khăn về mặt bằng, cơ sở vật chất, tổ chức nhân sự cũng như tác động của khủng hoảng kinh tế lên hoạt động kinh doanh. Ngay từ những tháng đầu năm 2009,

Agribank đã triển khai đồng bộ trong toàn hệ thống các giải pháp kích cầu, góp phần tích cực ngăn chặn suy giảm, giữ ổn định nền kinh tế; giảm lợi nhuận từ việc giảm lãi suất cho vay để giúp đỡ, chia sẻ khó khăn với KH. Chi nhánh Bách Khoa cũng bám sát định hướng này. Cùng với những biện pháp tích cực như ban hành một loạt Quy chế cho vay đối với DN, xây dựng quy trình tín dụng hiệu quả và phù hợp với các ngành nghề, thành phần kinh tế, chỉnh sửa khung lãi suất... mà chất lượng tín dụng tại Chi nhánh vẫn được duy trì và củng cố cho đến nay. Sau đây là bảng thống kê tổng dư nợ dành cho DN của Agribank Chi nhánh Bách Khoa trong giai đoạn 2007 – 2009:

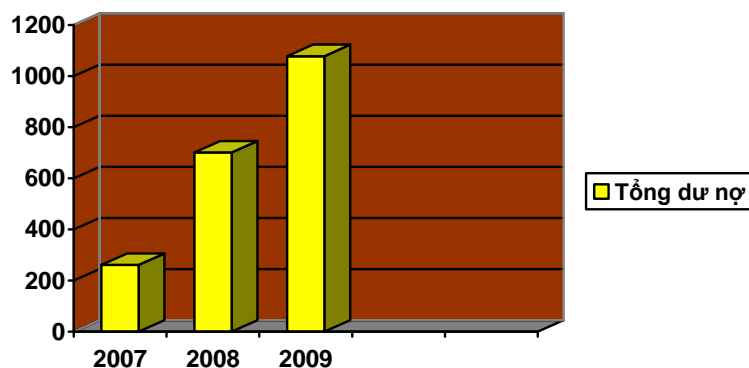
Bảng 2.4: Bảng theo dõi tổng dư nợ giai đoạn 2007 - 2009

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2007		2008		2009	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
Ngắn hạn	143,1	55%	421	60%	853	66%
Trung hạn	52	20%	97	14%	89,5	11%
Dài hạn	66,1	25%	183	26%	135,5	23%
Tổng cộng	261,2	100%	701	100%	1078	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa)

Hình 2.1. Biểu đồ tăng trưởng tổng dư nợ dành cho DN



(Nguồn: bảng 2.4)

Qua biểu đồ và bảng theo dõi tổng dư nợ dành cho DN của Chi nhánh trong 3 năm qua, ta thấy rằng mức dư nợ có chiều hướng tăng dần. Bắt đầu với 261,2 tỷ

đồng năm 2005, dư nợ bắt đầu tăng đến năm 2008 thì đạt mức 701 tỷ đồng, gấp 3 lần cùng kỳ năm trước. Đến cuối năm 2009, tổng dư nợ đạt mức 1078 tỷ, cao nhất từ khi thành lập Chi nhánh. Đây thực sự là bước tiến đáng ghi nhận của Chi nhánh Agribank Bách Khoa trong việc đáp ứng nhu cầu vốn của DN.

2.3.3. Tình hình nợ xấu tại Chi nhánh Bách Khoa

Nợ xấu là vấn đề luôn gặp phải của các Ngân hàng. Theo Điều 6 Quyết định 493/2005 của NHNN quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng thì Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5 của Quyết định này. Ngoài ra, theo Điều 2 của Quyết định 493 thì chỉ tiêu Nợ xấu trên Tổng dư nợ là tỷ lệ đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD thay vì chỉ tiêu Nợ quá hạn trên Tổng dư nợ (Nợ quá hạn là khoản nợ là khoản nợ mà một phần hay toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn trả, trong đó bao gồm cả nợ xấu và nợ đủ tiêu chuẩn [10]). Với Chi nhánh, việc quản lý Nợ xấu là công việc vô cùng quan trọng và cần thiết, đòi hỏi sự theo dõi thường xuyên và liên tục của các CBTD. Sau đây là tình hình nợ xấu của Chi nhánh trong 3 năm trở lại đây:

Bảng 2.5: Bảng kê tình hình nợ xấu giai đoạn 2007 - 2009

Năm	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Nợ xấu	8,4 tỷ	15,5 tỷ	109,3 tỷ
Nợ xấu/ Tổng dư nợ	3,2 %	2,22 %	10,1 %

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Bách Khoa)

Tình hình nợ xấu trong 3 năm qua cũng biến động mạnh. Từ năm 2007 đến 2008, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ có chiều hướng giảm do số nợ xấu được thu hồi, tuy nhiên đến cuối năm 2009 thì tỷ lệ nợ xấu tăng vọt lên 10% với số nợ là 109,3 tỷ. Mặc dù số nợ xấu được thu hồi trong năm 2009 cao hơn so với kế hoạch nhưng do số nợ chuyển nhóm lớn nên tỷ lệ vẫn còn cao. Tại thời điểm cuối năm 2009, Ngân hàng có nhiều KH nợ quá hạn (chuyển nhóm nợ từ nhóm 1, 2 lên các nhóm cao hơn) đẩy tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng lên cao như vậy. Ngoài ra, trong năm vừa qua, số nợ được xử lý rủi ro là 9,984 tỷ, thu nợ sau xử lý rủi ro là 2,278 tỷ, do vậy cần có

biện pháp tận thu hiệu quả số nợ này nhằm giảm bớt khó khăn cho Chi nhánh. Bên cạnh đó, tỷ lệ trích lập dự phòng đến ngày 31/12/2009 là 15,227 tỷ đồng, đạt 169% so kế hoạch và tăng 193% so với năm 2008 [7].

Trên đây là những chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của Agribank Chi nhánh Bách Khoa. Cần lưu ý rằng, khi đánh giá chất lượng tín dụng cần xem xét tổng thể trên các khía cạnh Tổng vốn huy động, Tổng dư nợ, Nợ xấu trên Tổng dư nợ... chứ không nên chỉ nhìn nhận vào một chỉ tiêu cụ thể bởi nó sẽ không khách quan và chính xác. Chẳng hạn như chỉ tiêu Nợ xấu, đôi khi sẽ là công cụ để các Ngân hàng che dấu đi lợi nhuận thực sự của mình.

2.4. NHỮNG VẤN ĐỀ NẢY SINH TRONG QUÁ TRÌNH THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.4.1. Nhận xét tổng quan

Các CBTD là những người trực tiếp thẩm định và xét duyệt hồ sơ xin vay trước khi ra quyết định tín dụng. Khi tiến hành thẩm định, mỗi CBTD đều dựa vào quy trình thẩm định chung của Chi nhánh như đã trình bày ở trên. Tùy vào từng món vay mà các CBTD có những cách xử lý và tiến hành thẩm định khác nhau. Có những bộ hồ sơ quá phức tạp, đòi hỏi các CBTD của Chi nhánh phải mất khá nhiều thời gian để kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn. Thông thường cách kiểm tra đơn giản nhất là qua cơ quan phát hành ra chúng hoặc qua các kênh thông tin khác.

Việc thẩm định tín dụng là một bước rất quan trọng để xác định xem đối tượng KH nào mới đủ tiêu chuẩn để Chi nhánh cho vay. Thực tế tại Chi nhánh cho thấy không phải 100% DN đến xin vay đều thành công. Theo thống kê của Agribank chi nhánh Bách Khoa, chỉ có 80% các DN xin vay được Ngân hàng đồng ý cho vay. Sở dĩ như vậy vì trong quá trình thẩm định, các CBTD đã phát hiện ra nhiều vấn đề bất cập của DN, chẳng hạn như tình hình tài chính không tốt, tài sản mang đi đảm bảo không hợp pháp; DN đã vay tại các tổ chức khác nhưng không kê khai thực các nguồn vốn đang sử dụng với Ngân hàng; giấy tờ tài liệu trong bộ hồ sơ không hợp lệ... Có nhiều biện pháp để giải quyết những vấn đề này, thông thường là ra quyết định không cho vay, đình chỉ giải ngân hoặc thu hồi nợ.

Để hiểu rõ hơn vấn đề cần nghiên cứu, trong quá trình thực tập, tác giả đã được tiếp cận 2 bộ hồ sơ vay vốn của hai công ty khác nhau với tính chất khác nhau của mỗi khoản vay, từ đó có thể nhìn nhận một cách tổng quan hơn về thực trạng thẩm định tín dụng tại Agribank chi nhánh Bách Khoa: (1) Công ty thời trang cao cấp Giovanni với khoản tín dụng ngắn hạn là 5 tỷ đồng để nhập khẩu hàng hóa; (2) Công ty Cổ phần giải pháp thông tin Tân Bảo xin vay với khoản tín dụng trung hạn là 380 triệu đồng để mua sắm phương tiện vận chuyên. Từ đó tác giả đã dần nắm bắt được những vấn đề nảy sinh trong quá trình thẩm định tín dụng và cách giải quyết tháo gỡ vấn đề của các CBTD.

2.4.2. Vấn đề nảy sinh khi kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

Các CBTD sẽ tiếp xúc với DN đầu tiên qua bộ hồ sơ vay vốn. Việc thẩm định tư cách pháp lý và năng lực hoạt động của các DN rất quan trọng, tạo tiền đề cho việc quyết định DN này có thỏa mãn điều kiện cần để tiếp nhận khoản vay từ Ngân hàng hay không.

Việc kiểm tra tư cách pháp nhân của DN còn bao gồm xác định trụ sở làm việc, các chi nhánh liên quan, giấy phép hoạt động... của DN. Đối với riêng Agribank, việc xác định trụ sở của DN rất quan trọng vì nó giúp cho các CBTD xác định địa bàn cho vay phù hợp với quy định của Agribank Việt Nam (Không cho vay trái địa bàn).

Một vấn đề nữa mà các CBTD của Chi nhánh cũng hay gặp phải, đó là tình trạng không hợp lệ của các tài liệu, giấy tờ trong bộ hồ sơ vay vốn. Không loại trừ khả năng DN vì muốn có được khoản vay từ Ngân hàng mà cố tình làm giả, làm sai lệch chứng từ, tài liệu nhằm lách luật, tạo lòng tin từ Ngân hàng, hoặc do thiếu hiểu biết mà không thu thập được những tài liệu hợp lệ và đầy đủ.

Chẳng hạn như trường hợp của công ty Tân Bảo, bộ hồ sơ xin vay để mua sắm phương tiện vận chuyên là ô tô bao gồm Hợp đồng mua bán xe ô tô, tuy nhiên Hợp đồng này theo đánh giá của các CBTD là không hợp pháp vì giá trị số tiền ghi trong hợp đồng được tính bằng đơn vị USD (\$27.500) là sai quy chế vì các Hợp đồng kinh tế ở Việt Nam không được dùng đơn vị ngoại tệ cho trị giá hợp đồng (theo Điều 29 Chương VI “Sử dụng ngoại hối trên lãnh thổ Việt Nam”, Nghị định 160/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006 Quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh Ngoại hối

[17]). Tuy nhiên, công ty Tân Bảo đã có quan hệ lâu năm với Chi nhánh, đồng thời sau khi phát hiện ra sự bất hợp pháp của bản hợp đồng, Chi nhánh đã đề nghị công ty sửa lại theo đúng quy định của pháp luật và vẫn tiếp tục cho vay vốn.

Thứ hai là việc kiểm tra mục đích vay vốn. Mục đích chủ yếu của các DN đến vay tại Chi nhánh Bách Khoa nhằm tăng thêm vốn, thanh toán tiền hàng hoặc trả nợ đến hạn. Tuy nhiên không phải DN nào cũng tuân thủ theo mục đích ban đầu của mình. Do đó các CBTD phải có cách kiểm soát chặt chẽ mục đích vay vốn của DN bằng cách theo dõi sát sao hoạt động của DN, đồng thời đối chiếu với các Luật hiện hành, đảm bảo DN kinh doanh hợp pháp theo quy định của Nhà nước. Đồng thời, để đảm bảo độ chính xác của các hồ sơ vay vốn, các CBTD của Chi nhánh phải đi thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của KH để tìm hiểu thêm thông tin về tình trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị và tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

Ở hai ví dụ trên, Chi nhánh đã cử CBTD đi khảo sát tại cả hai doanh nghiệp. Với trường hợp của Công ty Giovanni, ngoài việc đi thực tế ở trụ sở chính, các CBTD còn đi khảo sát ở các cửa hàng phân phối của Giovanni trong địa bàn Hà Nội như cửa hàng phân phối độc quyền sản phẩm thời trang Giovanni tại siêu thị Tràng Tiền Plaza và Vincom để xem xét tình hình kinh doanh tại hai cửa hàng này. Kết quả cho thấy công ty đang trong giai đoạn làm ăn hiệu quả, sản phẩm bán chạy.

Trường hợp của Công ty Tân Bảo cũng tương tự. Khi khảo sát tại trụ sở của Công ty, CBTD cũng nhận thấy sự khó khăn trong việc đi lại, công tác của các cán bộ công nhân viên khi không đủ phương tiện vận chuyển. Do đó, việc xin vay để mua sắm thêm phương tiện vận chuyển phục vụ cho công việc chung của Công ty là hoàn toàn hợp lý và chính đáng.

2.4.3. Cách xác định hạn mức tín dụng (trường hợp Doanh nghiệp vay theo hạn mức tín dụng)

Việc tính HMTD cũng khá linh hoạt, yêu cầu trình độ thẩm định của các CBTD. Thực tế đòi hỏi những phương pháp tính hạn mức khác nhau tùy thuộc vào từng đối tượng KH. Nếu DN có tình hình tài chính tốt thì CBTD có thể nới lỏng hạn mức để tạo điều kiện cho DN đó, đồng thời làm tăng lợi nhuận cho Ngân hàng và

ngược lại. Ở đây, Agribank Chi nhánh Bách Khoa lại có cách tính HMTD khác một chút so với công thức thông thường.

$$\text{HMTD} = \text{NCVLĐ} - \text{VCSH (Vốn tự có + Vốn khác)}$$

Trong đó:

$$\text{NCVLĐ} = \text{Tổng chi phí sản xuất/ Vòng quay VLĐ}$$

$$(\text{Vòng quay VLĐ} = \text{DT thuần/ TSLĐ bình quân})$$

$$\text{Vốn tự có} = \text{VLĐ ròng} = \text{VCSH} + \text{Vốn dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

hoặc $\text{Vốn tự có} = \text{TSLĐ} - \text{Nợ ngắn hạn}$

Tất nhiên, đây là chỉ tiêu xác định trên số liệu quá khứ tại bảng cân đối kế toán. Chỉ tiêu này có thể thay đổi trong năm kế hoạch phụ thuộc vào:

- Kế hoạch tăng VCSH của DN và phương thức phân bổ nguồn vốn này (cho tài sản ngắn hạn hay dài hạn)

- Kế hoạch đầu tư tài sản cố định (bằng nguồn vốn gì? tỷ lệ bao nhiêu?)

Ví dụ minh chứng cho cách tính HMTD của Agribank Chi nhánh Bách Khoa là trường hợp của Công ty thời trang Giovanni. CBTD nhận thấy tình hình tài chính của công ty này rất tốt trong vài năm trở lại đây, do đó sẽ có cách điều chỉnh hạn mức tăng lên, cụ thể như sau:

Bảng 2.6: Bản kế hoạch kinh doanh của công ty Giovanni

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
1	Doanh thu thuần	18.828	40.633
2	Giá vốn hàng bán (GVHB)	8.643	19.475
3	Chi phí quản lý DN	2.994	5.591
4	Chi phí bán hàng	5.199	9.927
5	Chi phí tài chính	309	1.050
6	LN từ hoạt động kinh doanh	1.951	4.590
7	Số vòng quay		2
8	Vốn vay các ngân hàng		10.000
	Trong đó vay Agribank chi nhánh Bách Khoa		5.000

(Nguồn: Bản Kế hoạch kinh doanh ngày 03/06/2009 của công ty Giovanni)

Bảng 2.7: Bản cân đối kế toán của công ty Giovanni*Đơn vị tính: Việt Nam đồng*

Chỉ tiêu	Số cuối năm (1)	Số đầu năm (2)	Trung bình (1)+(2)/2
TÀI SẢN	18.555.768.819	5.880.697.966	
A. Tài sản ngắn hạn	17.763.129.815	5.880.697.966	11.821.913.891
B. Tài sản dài hạn	792.639.004	0	
1. Tài sản cố định	511.588.105	0	
2. Đầu tư dài hạn	281.050.899		
NGUỒN VỐN	18.555.768.819	5.880.697.966	
A. Nợ phải trả	12.151.017.071	418.595.945	
1. Nợ ngắn hạn	10.696.017.071	418.595.945	5.557.306.508
2. Nợ dài hạn	1.455.000.000	0	
B. Vốn chủ sở hữu	6.404.751.748	5.462.102.021	5.933.426.885

(Nguồn: Bản Cân đối kế toán ngày 31/12/2008 của công ty Giovanni)

Trình tự các bước xác định Hạn mức tín dụng như sau:

Bước 1: Xác định vòng quay VLD năm thực hiện : 2 vòng

Bước 2: Tính nhu cầu VLD trong kỳ kế hoạch

Có 2 cách tính NCVLD:

- Cách 1: $NCVLD = DT \text{ thuần} / \text{Vòng quay VLD}$

- Cách 2: $NCVLD = GVHB / \text{Vòng quay VLD}$

Nếu cứ theo công thức trên thì: $NCVLD = 40\ 633 / 2 = 20\ 316,5$ triệu đồng, hoặc

$NCVLD = 19\ 475 / 2 = 9\ 737,5$ triệu đồng

Ta thấy rằng nếu lấy theo số liệu DT thuần thì kết quả sẽ rất lớn, đồng nghĩa với việc HMTD dành cho DN sẽ lớn, khuyến khích DN xin vay; trong khi lấy số liệu GVHB thì lại cho kết quả không cao, DN sẽ bị thiệt mặc dù chính ra phải lấy GVHB mới là số tiền thực chi ra (khi tính HMTD thường lấy đồng tiền thực chi ra

chứ không lấy dòng tiền vào, bởi lẽ Ngân hàng không thể kiểm soát được lợi nhuận thu được của DN chính xác là bao nhiêu).

Trên thực tế GVHB của các DN thường nhỏ hơn so với DT thuần, do đó các CBTD thường tính thêm các chi phí khác để tính HMTD. Còn DT thuần thường chỉ là số tương đối, có độ tin cậy không cao.

Cụ thể ở ví dụ này, CBTD đã tính NCVLĐ như sau:

$$\begin{aligned} \text{NCVLĐ} &= (\text{GVHB} + \text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lý DN}) / \text{Vòng quay VLĐ} \\ &= (19\,475 + 5\,591 + 9\,927) / 2 = 17\,496,5 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Bước 3: Tính Hạn mức tín dụng

$$\text{HMTD} = \text{NCVLĐ kỳ kế hoạch} - \text{Vốn tự có của KH} - \text{Vốn khác}$$

Các số liệu về TSLĐ, TSCĐ, Nợ ngắn hạn, Nợ dài hạn và VCSH được tính bình quân theo công thức (số liệu đầu kỳ + số liệu cuối kỳ)/2. Sở dĩ phải tính bình quân như vậy để tối đa hóa tính chính xác khi tính HMTD.

Xác định VTC của KH theo 2 cách trên thì:

$$\text{- Cách 1: VTC} = \text{TSLĐ} - \text{Nợ ngắn hạn} = 11.821.913.891 - 5.557.306.508 = 6.264.607.383 \text{ (đồng)}$$

$$\text{- Cách 2: VTC} = \text{VCSH} + \text{Nợ dài hạn} - \text{TSCĐ} = 5.933.426.885 + 1.455.000.000 - 511.588.105 = 6.876.838.780 \text{ (đồng)}.$$

$$\text{Nhu vậy, HMTD của Giovanni} = 17.496.500.000 - 6.264.607.383 - 5.000.000.000 = 6.231.892.617 \text{ (đồng)}$$

$$\text{hoặc HMTD} = 17.496.500.000 - 6.876.838.780 - 5.000.000.000 = 5.619.661.220 \text{ (đồng)}$$

Do công ty Giovanni được đánh giá là có tình hình tài chính tốt nên CBTD sẽ lấy theo kết quả lớn hơn, tức HMTD của Giovanni sẽ là 6.231.892.617 đồng (xấp xỉ bằng 6 tỷ đồng Việt Nam).

Qua phương pháp tính HMTD nêu trên, ta thấy rằng Agribank luôn khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các DN có tình hình tài chính tốt và kế hoạch kinh doanh có tiềm năng. Tất nhiên, mỗi Ngân hàng sẽ có những cách tính

HMTD khác nhau. Theo ý kiến chủ quan của tác giả, phương pháp tính như trên khá đơn giản, dễ hiểu và có lợi cho các DN, nhất là đối với những DN kinh doanh hiệu quả, có uy tín, Chi nhánh có thể nói lỏng hạn mức để các DN có điều kiện vay được lượng vốn lớn hơn.

2.4.4. Vấn đề thẩm định tài sản đảm bảo

Với chức năng và nhiệm vụ của mình, Chi nhánh Agribank Bách Khoa có quyền tự chủ trong việc quyết định cho vay cũng như việc lựa chọn hình thức bảo đảm tiền vay phù hợp. Tuy vậy, trên thực tế, hầu hết các quyết định cho vay của Ngân hàng đều tính tới TSĐB do tình trạng thông tin bất cân xứng: Chi nhánh không thể thu thập đầy đủ thông tin cần thiết và chính xác về DN cũng như DASXKD của DN đó. Do vậy, mặc dù TSĐB không được coi là yếu tố quan trọng bằng uy tín của KH cũng như tính khả thi của DAKD, nhưng vẫn được đưa vào điều kiện cho vay nhằm giúp Chi nhánh giảm thiểu rủi ro tín dụng. Việc thẩm định TSĐB bao gồm rất nhiều điều kiện, giấy tờ đi kèm mang tính ràng buộc đối với DN nhằm đảm bảo khả năng trả nợ.

Lấy ví dụ đối với trường hợp của công ty Tân Bảo, do tính chất khoản vay là mua sắm phương tiện vận tải (ô tô), nên hình thức đảm bảo cũng có nét khác biệt. Ở đây, Công ty đã dùng chính tài sản sẽ có trong tương lai làm vật thế chấp (Bảo đảm bằng tài sản hình thành trong tương lai). Do đó, ngoài Hợp đồng thế chấp tài sản hình thành trong tương lai được lập giữa Chi nhánh Bách Khoa và Công ty Tân Bảo, hai bên còn lập thêm một số giấy tờ cần thiết khác để bảo đảm cho khoản tín dụng này như [2]:

a/ Thông báo vay vốn Ngân hàng và phong tỏa thế chấp: được lập giữa Chi nhánh Bách Khoa và Phòng Cảnh sát giao thông, Công an Hà Nội. Thông báo này để đảm bảo chắc chắn rằng trong thời hạn vay vốn tại Chi nhánh (4 năm), Công ty Tân Bảo sẽ không dùng tài sản hình thành từ vốn vay là chiếc xe ô tô để mang đi chuyển nhượng, biếu, tặng, cho, cầm cố, thế chấp, góp vốn... ở nơi khác.

b/ Biên bản định giá tài sản cầm cố, thế chấp: nhằm xác định giá trị của tài sản tại thời điểm vay vốn để làm căn cứ tính mức cho vay có bảo đảm bằng tài sản

hình thành từ vốn vay cho hợp đồng tín dụng được ký kết giữa hai bên. Đây không phải là giá trị được áp dụng khi xử lý tài sản.

c/ Giấy xác nhận tài sản đã thế chấp tại Ngân hàng: xác nhận việc tài sản đã được thế chấp hợp pháp tại Chi nhánh Bách Khoa theo quy định tại Điều 16 “Giữ tài sản cầm cố”, Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về Giao dịch bảo đảm [18].

d/ Phiếu nhập kho, xuất kho tài sản thế chấp, cầm cố: ngoài việc chứng minh tài sản đã thuộc quyền kiểm soát của Agribank, mọi giấy tờ sở hữu tài sản như Giấy đăng ký xe ô tô (bản gốc) cũng đã được Agribank lưu giữ nhằm tránh việc Công ty Tân Bảo mang tài sản đi thế chấp, cầm cố hay tặng, cho...ở nơi khác.

Tiếp theo là vấn đề định giá TSĐB. Việc định giá do ai chịu trách nhiệm là tùy thuộc vào mỗi Ngân hàng. Đối với Chi nhánh Bách Khoa, việc định giá TSĐB do các CBTD của phòng Kế hoạch Kinh doanh đảm trách. Ông Đào Ngọc Dũng, CBTD Phòng Kế hoạch kinh doanh tại Chi nhánh cho biết, có 2 cách để tính giá trị TSĐB là BDS: (1) tuân theo Khung giá của nhà nước hoặc (2) theo giá trị thị trường. Theo kinh nghiệm của các CBTD, nếu tính giá trị TSĐB theo Khung giá của Nhà nước thì sẽ thuận lợi hơn so với Ngân hàng bởi nó đơn giản và thống nhất, tuy nhiên các DN sẽ thiệt hại vì có thể giá đất thực tế của TSĐB cao hơn rất nhiều so với Khung giá chuẩn. Tuy vậy, nếu tính giá trị TSĐB theo giá trị thực tế thì sẽ thuận lợi hơn với DN, nhưng ngược lại sẽ gây khó khăn cho ngân hàng khi xảy ra đền bù (Nhà nước sẽ căn cứ vào Khung giá chuẩn để tính đền bù), đồng nghĩa với việc Ngân hàng sẽ bị thiệt.

Ở ví dụ của công ty Giovanni, CBTD đã xác định TSĐB bằng cách lấy tổng giá trị của tài sản theo Khung giá nhà nước và theo giá trị trường rồi chia đôi để lấy một giá trị trung bình nhất, cân bằng lợi ích cho cả hai bên.

2.4.5. Vấn đề thẩm định năng lực tài chính

Tùy từng món vay, từng đối tượng KH mà Chi nhánh sẽ có những phương pháp thẩm định khả năng tài chính khác nhau, nhưng tựu chung phải tuân theo từng bước trong quy trình tín dụng như đã đề cập ở mục 2.2.6.2 của chương này.

Từ ví dụ thực tế của Công ty Tân Bảo, tác giả đã có dịp được tiếp cận với phương pháp thẩm định tài chính của các CBTD Chi nhánh Bách Khoa. Với món vay trung hạn 380 triệu đồng mua phương tiện vận tải, toàn cảnh bức tranh tài chính của Công ty Tân Bảo đã được thẩm định như sau:

Bảng 2.8: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Tân Bảo

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu thuần	2.212.625.789	2.952.537.575
2. Giá vốn hàng bán	1.290.804.221	1.835.190.008
3. Lợi tức gộp	921.821.568	1.116.326.567
4. Lợi nhuận từ HĐ tài chính	- 69.526.352	2.108.645
5. Chi phí tài chính	0	47.076.839
6. Chi phí quản lý DN	775.161.809	984.221.493
7. Lợi tức thuần từ hđ SXKD	27.678.975	87.136.880
8. Thu nhập khác	43.248.160	7.792.719
9. Chi phí khác	466	1.550.805
10. Lợi nhuận khác	43.247.694	6.241.914
11. Tổng lợi tức trước thuế	70.926.669	93.378.794
12. Thuế TNDN phải nộp	19.859.467	26.146.062
13. Lợi tức sau thuế	51.067.202	67.232.732

(Nguồn: Báo cáo thẩm định của Chi nhánh Bách Khoa đối với công ty Tân Bảo)

Bảng 2.9: Bản cân đối kế toán của công ty Tân Bảo*Đơn vị tính: đồng*

TT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
A	TÀI SẢN	2.189.189.228	3.284.878.489
I	Tài sản ngắn hạn	2.092.339.639	3.217.817.676
1	Tiền	184.832.000	734.636.244
2	Các khoản phải thu	681.229.653	1.164.914.014
	Phải thu KH	535.620.749	553.040.544
	Trả trước cho người bán	23.369.789	588.993.229
	Các khoản phải thu khác	121.789.115	22.430.241
3	Hàng tồn kho	922.813.877	1.092.464.394
4	Tài sản ngắn hạn khác	303.464.109	225.803.024
II	Tài sản dài hạn	96.849.589	67.060.813
B	NGUỒN VỐN	2.189.189.228	3.284.878.489
I	Nợ phải trả	1.138.122.026	2.166.578.489
1	Vay ngắn hạn	850.429.926	534.491.357
2	Phải trả KH	55.821.566	8.214.403
3	Người mua trả tiền trước	80.495.257	877.702.448
4	Thuế và các khoản phải nộp	64.223.485	76.204.413
5	Nợ dài hạn	0	0
II	Nguồn vốn chủ sở hữu	1.051.067.202	1.118.299.934
1	Nguồn vốn kinh doanh	1.000.000.000	1.000.000.000
2	Lợi nhuận chưa phân phối	51.067.202	118.299.934

(Nguồn: Báo cáo thẩm định của Chi nhánh Bách Khoa đối với công ty Tân Bảo)

Bảng 2.10: Các hệ số tài chính của công ty Tân Bảo

I. Hệ số khả năng tài chính	Năm 2007	Năm 2008
Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,83	1,48
Hệ số thanh toán nhanh	0,76	0,87
II. Tỷ suất tài trợ	48%	34%
III. Tỷ suất sinh lời		
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH	5,3	6
Tỷ suất lợi nhuận trên Doanh thu	2,2	2,3
Tỷ suất lợi nhuận trên Tổng tài sản	2,5	2,0

(Nguồn: Báo cáo thẩm định của Chi nhánh Bách Khoa đối với công ty Tân Bảo)

Nhận xét:

a/ Về tài sản:

Tài sản ngắn hạn năm 2008 là 3.217 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 98% trong tổng TS, tăng 1.125 triệu đồng so với cùng kỳ năm trước, trong đó: Tiền tăng 550 triệu đồng so với năm 2007; Các khoản phải thu tăng 483 triệu đồng, ở đây các khoản phải thu của khách hàng chủ yếu còn trong hạn thanh toán và không có nợ phải thu khó đòi. Hàng tồn kho tăng 170 triệu đồng so với năm 2007. Tài sản lưu động khác giảm 78 triệu đồng so với cùng kỳ năm trước.

Tài sản dài hạn năm 2008 là 67 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 2% trong tổng tài sản, tài sản cố định chủ yếu là phương tiện vận tải, trang thiết bị phục vụ cho hoạt động của công ty.

b/ Về nguồn vốn:

Nợ phải trả năm 2008 là 2.166 triệu đồng, chiếm 66% tổng nguồn vốn của Công ty, tăng 1.028 triệu đồng so với cùng kỳ năm trước, trong đó tất cả nợ phải trả nợ ngắn hạn, không có nợ trung và dài hạn.

Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 67 triệu đồng so với năm 2007.

Đánh giá về khả năng tài chính: Công ty có khả năng tài chính, có khả năng thanh toán và trả nợ.

Về tình hình SXKD: Hoạt động kinh doanh của Công ty ổn định, nhu cầu lắp đặt các loại máy quay, camera theo dõi... ngày càng lớn. Công ty có nhiều khách hàng quen thuộc và đã ký được nhiều hợp đồng có giá trị lớn, đảm bảo lợi nhuận của công ty năm sau luôn cao hơn năm trước.

Nhìn chung, CBTD đã tính toán khá đầy đủ những chỉ tiêu trong quy trình tín dụng của Agribank để đánh giá khả năng tài chính của Công ty Tân Bảo. Tuy nhiên, do công ty Tân Bảo không có báo cáo lưu chuyển tiền tệ nên chỉ tiêu dòng tiền ròng của DN không được đề cập đến.

2.4.6. Thẩm định phương án kinh doanh

Các dự án kinh doanh của DN trình bày trong hồ sơ xin vay tại Chi nhánh Bách Khoa rất đa dạng và phong phú. Các CBTD sẽ tùy theo từng tính chất và đặc điểm của mỗi PASXKD/DAĐT để có cách phân tích và thẩm định thích hợp. Nếu là DAĐT, các CBTD sẽ xem xét đến theo từng giai đoạn thực hiện của dự án, phân tích doanh thu hoà vốn; nguồn trả nợ... Nếu DN đến xin vay để bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất hoặc mua sắm TSCĐ thì việc lập PAKD để chứng minh khả năng trả nợ và tiềm lực tài chính của DN đó. Như vậy các CBTD sẽ chủ yếu xem xét đến tính khả thi của phương án thông qua các chỉ tiêu đã cho, thời gian trả nợ và tiến độ trả nợ của DN. Sau đây là ví dụ về phương án kinh doanh của Công ty Tân Bảo do CBTD Chi nhánh Bách Khoa thẩm định.

a/ Mục đích vay vốn:

Vay vốn trung hạn (4 năm) để thanh toán tiền mua ô tô KIA NEW CARENS 07 chỗ theo Hợp đồng mua bán xe ô tô số 42/2009/KĐKT-GP ngày 10/03/2009.

b/ Tổng nhu cầu vốn : 542.570.000 đồng

- Vốn tự có tham gia : 162.570.000 đồng

- Vay Agribank Bách Khoa: 380.000.000 đồng

Bảng 2.12: Kế hoạch kinh doanh dự kiến năm 2009*Đơn vị tính: đồng*

TT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng	10.000.000.000
2	Thuế GTGT bán ra	1.000.000.000
3	Giá vốn hàng bán	7.500.000.000
4	Chi phí mua hàng	500.000.000
5	Chi phí tiền lương	950.000.000
6	Chi phí quản lý DN	300.000.000
7	Khấu hao	90.428.000
8	Chi phí tài chính	150.000.000
9	Chi phí khác	75.000.000
10	Tổng lợi nhuận trước thuế	434.570.000
11	Thuế thu nhập DN	108.640.000
12	Lợi nhuận sau thuế	325.930.000

*(Nguồn: Phương án SXKD của Công ty Tân Bảo)***Bảng 2.13: Chi phí mua xe ô tô**

STT	Nội dung	Số tiền (VND)
1	Giá xe thực tế (27.500USD x 17.500 VND/USD)	480.810.000
2	Thuế trước bạ + Bảo hiểm + Chi phí khác	61.760.000
	Tổng chi phí	542.570.000

(Nguồn: Báo cáo thẩm định của Chi nhánh Bách Khoa đối với Công ty Tân Bảo)

Căn cứ vào Quyết định số 206 ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính về hạch toán khấu hao TSCĐ, công ty trích khấu hao tài sản trong 72 tháng, hàng quý Công ty sẽ trích một phần lợi nhuận kinh doanh và 100% nguồn khấu hao của phương tiện vận tải trên để trả nợ gốc, lãi vay hạch toán vào chi phí hoạt động.

Nguồn trả nợ hàng quý: 23.750.000 đồng

- Từ nguồn khấu hao TSCĐ: 22.607.000 đồng (chi tiết xem Phụ lục 6 “Bảng tính chi tiết khấu hao xe ô tô KIA KARENS)

- Từ lợi nhuận tích lũy thu được: 1.143.000 đồng

Thời gian trả nợ = $\frac{\text{Vốn vay/Nguồn trả nợ bình quân năm}}{\text{Lãi suất}} = \frac{380.000.000}{(23.750.000\text{đ/quý} \times 4 \text{ quý})} = 04 \text{ năm}$

(Lịch trả nợ của Công ty Tân Bảo được trình bày ở Phụ lục 7 cuối bài khóa luận).

Nhận xét: Công ty Tân Bảo có tình hình tài chính đến thời điểm xin vay vốn bình thường; kinh doanh có hiệu quả, khả năng thanh toán đảm bảo; kế hoạch SXKD vay vốn lưu động năm 2009 là khả thi và có hiệu quả, do đó Công ty có khả năng thanh toán cho nguồn tín dụng xin được cấp là 380 triệu đồng.

Xét thấy quá trình thẩm định tín dụng nói trên còn chưa chi tiết và đầy đủ; thời gian hoàn vốn PP chưa được đề cập đến. Hơn nữa, thẩm định PASXKD chưa tính đến yếu tố rủi ro và giải pháp phòng ngừa. Tuy nhiên vì Công ty Tân Bảo là KH có quan hệ lâu dài, gắn bó với Chi nhánh, đồng thời món vay không lớn nên vẫn được chấp nhận cho vay.

Trên đây là một số khái quát về thực trạng thẩm định tín dụng dành cho DN của Agribank chi nhánh Bách Khoa. Do thời gian thực tập ở Chi nhánh không nhiều nên tác giả chưa thể nắm bắt được toàn bộ tình hình thẩm định thực tế. Tuy nhiên đó cũng là những nhận định tác giả đã thu thập được từ kinh nghiệm làm việc thực tế của các CBTD tại Chi nhánh.

2.5. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG CỦA QUY TRÌNH CHO VAY VÀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA

2.5.1. Những thành tựu đã đạt được

2.5.1.1. Về quy trình cho vay

Có thể nói, việc xây dựng thành công quy trình cho vay đã giúp Agribank rất nhiều trong việc cung ứng tín dụng, nghiệp vụ được coi là quan trọng nhất tại các Ngân hàng Việt Nam hiện nay. Cụ thể, trong thời gian qua Agribank đã đạt được những thành tựu đáng kể sau:

Trước hết phải kể đến việc cho ra đời hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ. Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 hướng dẫn phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng, một số NHTM nhà nước đã đi tiên phong trong quá trình xây dựng và từng bước hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ vào thực tiễn, chẳng hạn như Ngân hàng Đầu tư và Phát triển BIDV (triển khai xây dựng hệ thống từ năm 2007) [22a]; Ngân hàng TMCP Sài Gòn SCB (đã ký hợp đồng nhận cung cấp dịch vụ hỗ trợ hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng DN bao gồm 31 ngành nghề với Công ty Kiểm toán quốc tế Ernst & Young Việt Nam ngày 13/9/2008) [26]. Agribank cũng bắt kịp xu hướng này. Được Công ty kiểm toán Ernst&Young tư vấn về chuyên môn và World Bank tài trợ, hiện nay Agribank đã thiết kế thành công phần mềm tín dụng IPCAS (Intra Payment and Customer Accounting System), kết nối trực tuyến toàn bộ 2.250 Chi nhánh và Phòng Giao dịch trên toàn quốc [8]. Đây là phần mềm được thiết kế hiện đại và công phu, bao gồm rất nhiều ứng dụng khác nhau. Từ khi thành lập, Chi nhánh đã áp dụng phần mềm này vào thực tiễn và thu được kết quả đáng khích lệ. Đặc biệt, từ ngày 11/05/2009, phần mềm đã được nâng cấp lên thành IPCAS II [21a], thêm một lần nữa khẳng định bước tiến vững chắc của Agribank trong việc áp dụng công nghệ hiện đại.

Thứ hai, quy trình cho vay của Agribank đã phần nào nâng cao chất lượng, an toàn trong công tác cho vay của Chi nhánh. Việc thống nhất về mẫu biểu và quy trình thẩm định giúp cho các CBTD thuận lợi hơn trong việc phân tích và ra quyết định tín dụng, đồng thời nâng cao tính chủ động, sáng tạo trong công việc. Một ưu điểm nữa trong quy trình cho vay tại Agribank là mỗi giai đoạn thực hiện đều rõ ràng và tách bạch với nhau, từ việc thẩm định năng lực tài chính, tính khả thi của dự án kinh doanh đến thẩm định tài sản đảm bảo đều được thực hiện một cách tuần tự và riêng biệt, được thể hiện thông qua Báo cáo thẩm định và Biên bản định giá tài sản đảm bảo thay vì gộp chung vào trong một tờ trình như trước kia.

Tiếp nữa, việc thẩm định tín dụng cũng có sự phân công trách nhiệm rất rõ ràng. Cụ thể, với khoản tín dụng áp dụng đối với DN ở dưới mức 20 tỷ đồng sẽ do Phó Giám đốc ký duyệt và trên mức đó thì sẽ trình lên Giám đốc Chi nhánh [5].

Ngoài ra, với những món vay không có TSĐB sẽ trình thẳng lên Giám đốc để xét duyệt. Việc phân cấp này sẽ giảm thiểu được rủi ro tín dụng và nâng cao trách nhiệm đối với các thành viên của Chi nhánh.

Cuối cùng, việc kiểm soát TSĐB của DN cũng được Chi nhánh chú trọng. Mỗi tài sản do DN thế chấp, cầm cố đều được Chi nhánh đăng ký thông qua Cục Giao dịch bảo đảm để chắc chắn rằng KH chỉ có thể thế chấp, cầm cố tài sản ở Agribank, tránh rủi ro tài sản có thể được đem thế chấp, cầm cố ở nhiều nơi. Nếu xảy ra tranh chấp, Chi nhánh sẽ là người hưởng lợi đầu tiên trong việc thu hồi lại vốn vay. Ngoài ra, mọi giấy tờ (bản gốc) liên quan đến quyền sở hữu tài sản như Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở, Giấy đăng ký xe... của DN đều giao cho Chi nhánh lưu giữ trong thời gian DN vay vốn và sẽ hoàn trả lại sau khi DN đã hoàn thành trách nhiệm trả nợ của mình.

2.5.1.2. Về chất lượng thẩm định tín dụng

Hiện nay, hoạt động tín dụng tại Chi nhánh không ngừng được phát triển cả về quy mô và chất lượng, trong đó việc thẩm định tín dụng dành cho đối tượng là DN vẫn hoạt động thường xuyên và liên tục, do các DN càng ngày càng có nhu cầu tăng vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh. Số lượng hồ sơ của DN chiếm 60% tổng số hồ sơ xin vay vốn được Agribank chi nhánh Bách Khoa tiếp nhận. Ngoài ra, tỷ trọng dư nợ tín dụng của DN lớn hơn rất nhiều so với cho vay cá nhân và hộ gia đình (dư nợ của DN chiếm đến 80% tổng dư nợ). Ngoài ra, hiện nay ở Chi nhánh Bách Khoa chủ yếu đều áp dụng hình thức cho vay có đảm bảo bằng tài sản (bất động sản, hàng tồn kho, các khoản phải thu...) hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, còn lại là hình thức vay khác (vay tín chấp, cho vay không có bảo đảm bằng tài sản...). Đặc biệt, việc cho vay không có đảm bảo bằng tài sản hầu như chỉ áp dụng cho vay cá nhân có nguồn thu ổn định từ lương, còn hạn chế áp dụng cho các DN bởi tính rủi ro cao.

Đối với KH đến vay vốn lần đầu tiên, các CBTD thường hướng dẫn cách thức vay vốn cùng những loại hồ sơ cần thiết để KH chuẩn bị. Tỷ lệ hồ sơ KH đến vay vốn lần đầu chiếm 30%, còn lại là các DN đã có quan hệ tín dụng lâu năm với

Agribank chi nhánh Bách Khoa [6]. Điều này chứng tỏ Agribank chi nhánh Bách Khoa luôn là sự lựa chọn hàng đầu của KH mỗi khi có nhu cầu vay vốn, đồng thời cũng khẳng định được uy tín và thương hiệu của mình trong lĩnh vực ngân hàng. Để khuyến khích DN vay hơn nữa, Agribank đã liên tục điều chỉnh lãi suất cho vay linh hoạt, có nhiều mức phù hợp với từng thể loại và phương thức cho vay, đồng thời có chính sách ưu đãi đối với các KH có lịch sử quan hệ tín dụng tốt.

Đó là những thành tựu ban đầu của Agribank chi nhánh Bách Khoa trong những năm đầu hoạt động về nghiệp vụ tín dụng. Với đà tăng trưởng như hiện nay, chắc chắn Chi nhánh sẽ gặt hái được nhiều thành công hơn nữa vào thời gian tới.

2.5.2. Những khó khăn và hạn chế

Mặc dù đạt được những kết quả khả quan, song để đáp ứng được với yêu cầu mới, hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong những năm vừa qua cũng gặp phải không ít khó khăn và hạn chế.

2.5.2.1. Hạn chế từ nội bộ Chi nhánh Bách Khoa

a/ Nội dung thẩm định phương án vay vốn chưa đầy đủ

So sánh với nội dung thẩm định tín dụng của một số ngân hàng khác như Ngân hàng TMCP Ngoại thương Vietcombank, Ngân hàng Hàng hải Maritime, thì Agribank Chi nhánh Bách Khoa vẫn chưa tiếp cận hết được các khía cạnh, yếu tố đánh giá về khả năng tài chính và phương án vay vốn giống như các bước trong quy trình tín dụng chung. Có thể do trình độ chuyên môn, ý thức chấp hành hoặc do điều kiện khách quan mà khi tham gia thẩm định tình hình tài chính và các đề xuất kinh doanh, các CBTD chỉ chú trọng vào tính toán các hệ số tài chính để đánh giá khả năng trả nợ của KH, trong khi những chỉ tiêu khác có thể đánh giá tình hình chi trả hiệu quả hơn, như phân tích dòng tiền, giá trị hiện tại ròng NPV, thời gian hoàn vốn PP... lại không đề cập đến. Điều này có thể dẫn đến quyết định cho vay sai lầm và tăng rủi ro cho Chi nhánh. Ngoài ra, trong báo cáo thẩm định của Chi nhánh Bách Khoa chưa nêu rõ những nội dung như dự báo nhu cầu thị trường cho sản phẩm, dịch vụ của DN xin vay; đi sâu nghiên cứu về công nghệ sản xuất của DN, ưu nhược điểm của DN thông qua việc phân tích SWOT; tìm hiểu sự chấp hành của

DN đối với các quy định khác của pháp luật (như việc tuân thủ chế độ Tài chính, Kế toán, quy định về các loại bảo hiểm bắt buộc, quy định an toàn lao động, bảo vệ môi trường...). Hơn nữa, CBTD chưa tính đến những yếu tố rủi ro và giải pháp phòng ngừa trong hầu hết các PAKD, mà chỉ đề cập đến trong một vài dự án đầu tư lớn.

b/ Đi thực tế tại cơ sở sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp gặp khó khăn

Theo quy trình thẩm định tín dụng, sau khi xem xét hồ sơ KH, mỗi CBTD đều phải tự mình đi thực tế đến tận nơi sản xuất kinh doanh của KH vay vốn để thu thập, tìm hiểu về nhà xưởng thiết bị, trình độ quản lý sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính, thực trạng TSDB và các thông tin khác nhằm phân tích, đánh giá về KH và hiệu quả của phương án xin vay vốn của họ. Điều này rất khó khăn đối với các KH ở xa Chi nhánh bởi CBTD không đủ thời gian và nguồn thông tin tin cậy để phân tích, nắm bắt hoặc dễ rơi vào sự sắp đặt trước của những KH thiếu trung thực. Đồng thời, chi phí cho một lần thẩm định như vậy là khá lớn so với dự kiến tiền lãi sẽ thu được nếu khoản vay được chấp nhận, bao gồm chi phí xăng xe đi lại, công tác phí, chi phí lưu trú cho cán bộ làm nhiệm vụ thẩm định, xét duyệt cho vay. Đây sẽ là con số không nhỏ nếu tính gộp cả việc đi lại thẩm định hàng ngàn món vay phát sinh hằng năm tại Chi nhánh Bách Khoa.

c/ Xác định giá trị tài sản đảm bảo chưa thống nhất và chính xác

Đây là một trong những vấn đề các CBTD hay gặp vướng mắc nhiều nhất. Ngoài việc phải căn cứ vào rất nhiều nguồn luật điều chỉnh như Luật Dân sự, Luật Công chứng... gây phức tạp trong việc xác định cơ sở pháp lý của TSDB, các CBTD cũng gặp khó khăn trong việc định giá khi mà Khung giá Nhà nước chênh lệch rất nhiều so với giá thị trường, nhiều khi việc định giá theo cảm tính, chưa thực sự chuẩn xác gây thiệt hại hoặc cho Ngân hàng hoặc cho DN. Đối với quy mô của Chi nhánh hiện tại, việc định giá TSDB là do các CBTD phụ trách mà không phải do một bộ phận thẩm định độc lập để định giá. Cũng như đối với việc thẩm định nguồn tài liệu chứng minh khả năng tài chính của DN và tính khả thi của PASXKD, việc cử chuyên gia thẩm định TSDB đôi khi không phải Ngân hàng nào cũng có điều kiện để thực hiện. Điều này làm gia tăng rủi ro các CBTD cố tình câu kết và

móc nối với KH để khai khống giá trị của TSDB, nhằm trục lợi cá nhân. Như vụ thất thoát tín dụng gần đây nhất vào đầu năm 2010, tại chi nhánh Agribank Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh, Giám đốc một DN đã dùng cổ phiếu giả nhằm chiếm dụng 120 tỷ đồng trong khi Giám đốc và Phó Giám đốc Chi nhánh vẫn chấp nhận cho vay mà không kiểm tra tính hợp pháp của số cổ phiếu đó [33].

d/ Hạn chế trong việc xử lý tài sản đảm bảo thu hồi nợ vay

Khi mang hồ sơ đến xin vay, DN nào cũng tìm cách đảm bảo khả năng thanh toán nợ một cách chắc chắn nhất bằng các TSDB nhằm tạo lòng tin đối với Ngân hàng. Trong trường hợp con nợ không có khả năng hoàn trả, Ngân hàng sẽ dùng đến nguồn trả nợ thứ hai là các tài sản được đem ra làm vật bảo đảm cho món vay. Tuy nhiên việc xử lý số TSDB này không hề đơn giản, ngược lại còn đem đến cho Ngân hàng nhiều phiền toái, đặc biệt là với những khoản vay có biện pháp bảo đảm là thế chấp BĐS. Thực tế cho thấy việc xử lý tài sản thế chấp không phải lúc nào cũng tiến hành được, hoặc đã xử lý nhưng tiến trình bàn giao quá chậm, dẫn đến hư hỏng, xuống cấp. Nếu muốn bán thì Ngân hàng phải sửa chữa, đầu tư thêm, làm tăng chi phí hoạt động của Ngân hàng, chưa kể đến những tài sản này bị vướng mắc về thủ tục, hồ sơ... Mặc dù Ngân hàng đã có quy trình, thủ tục khá chặt chẽ trong việc cho vay có tài sản thế chấp và về mặt pháp lý, Ngân hàng thường “nắm đằng chuôi” (mọi giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu tài sản đều do Ngân hàng nắm giữ), tuy nhiên Ngân hàng vẫn chịu thua thiệt khi phát sinh tranh chấp trên thực tế do phải chia sẻ quyền lợi với các nguyên đơn khác, đồng thời tốn nhiều thời gian, chi phí trong việc kiện tụng, chưa kể trường hợp con nợ bỏ trốn hoặc chây ì, không hợp tác trong việc xử lý tài sản. Đối với tài sản là các động sản, đôi khi Ngân hàng không quản lý và kiểm tra TSDB sau khi cho vay một cách chặt chẽ, dẫn đến việc KH tự động đem bán hoặc cầm cố tài sản ở nơi khác, khiến cho Ngân hàng không thể thu hồi nợ vay.

e/ Bất cập trong việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ban hành ngày 22/4/2005, từ tháng 4/2008, các NHTM phải thực hiện phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng theo Điều 6 hoặc Điều 7 của quyết định này. Tuy nhiên, các

ngân hàng hiện nay vẫn chỉ đang thực hiện việc trích lập dự phòng theo Điều 6, tức là phân loại nợ dựa vào thời hạn, trong khi lại né tránh thực hiện trích lập theo Điều 7 mặc dù sẽ cho kết quả trung thực và toàn diện hơn. Agribank Bách Khoa cũng không nằm ngoài tình trạng này. Theo ông Trần Bắc Hà, Chủ tịch Hội đồng Quản trị BIDV thì: "Về cơ bản, việc phân loại nợ theo Điều 7 là đánh giá toàn diện năng lực tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng. Còn việc phân loại nợ theo Điều 6 chỉ dựa trên việc đánh giá khả năng trả nợ của từng khoản vay riêng lẻ" [29]. Nếu thực hiện theo Điều 7 thì lập tức phân loại KH và nợ sẽ chính xác hơn, tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu sẽ tăng thêm 2 - 3 lần, dẫn đến phải trích lập dự phòng rủi ro nhiều hơn, lợi nhuận giảm, đó là điều các Ngân hàng không hề mong muốn. Vì vậy, trước nay có hiện tượng là trong khi các công ty kiểm toán, các định chế tài chính quốc tế nhận định số nợ khó đòi của các ngân hàng Việt Nam rất cao, thì tỷ lệ nợ trên tổng dư nợ do NHNN và bản thân các tổ chức tín dụng công bố luôn ở mức thấp (chỉ ở mức 1 con số) [31]. Nguyên nhân là do cách phân loại nợ chưa hợp lý và phù hợp với chuẩn quốc tế, đồng thời Ngân hàng cũng tìm cách gia hạn nợ hoặc đảo nợ cho DN. Kết quả là, tình trạng nợ xấu không được thể hiện đúng thực chất, dẫn đến rủi ro tín dụng.

2.5.2.2. Khó khăn từ bên ngoài

a/ Môi trường pháp lý chưa chặt chẽ và thống nhất

Sự ra đời của luật NHNN và Luật các Tổ chức tín dụng năm 1997 đã góp phần đáng kể trong việc hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng nói chung ở Việt Nam. Tuy nhiên, các văn bản pháp lý hỗ trợ cho việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là nghiệp vụ tín dụng vẫn còn thiếu và chưa hoàn chỉnh. Chẳng hạn như Luật các TCTD còn đang ở giai đoạn dự thảo và sửa đổi bởi còn nhiều vấn đề khúc mắc và những ý kiến trái chiều về một số điều nằm trong luật (Tại Kỳ họp thứ 6, Quốc hội khóa XII, tháng 10/2009, Luật các TCTD đã được đưa ra thảo luận cho ý kiến và Dự kiến biểu quyết thông qua tại Kỳ họp thứ 7, Quốc hội khóa XII, tháng 5/2010 [27]); các quy định về Giao dịch bảo đảm vẫn còn nhiều vướng mắc và có sự khác biệt cơ bản, khiến các Ngân hàng rất khó thực hiện, đồng thời các DN cũng gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay. Ví

dụ như trường hợp của bà Nguyễn Thị Tuyết, Phó giám đốc Pháp chế và Kiểm soát tuân thủ, Ngân hàng Quốc tế VIB thì: “có nhiều hợp đồng bảo đảm giữa ngân hàng và khách hàng đã được chứng thực tại các phòng tư pháp cấp huyện. Tuy nhiên, trong quá trình bổ sung, phát sinh phụ lục muốn chứng thực thêm thì lại bị các đơn vị trên từ chối vì cho rằng, theo quy định mới (Nghị định số 72/2007/NĐ-CP về chứng thực) thì họ không có thẩm quyền chứng thực” [28]. Việc các nguồn luật mâu thuẫn và chòng chéo nhau là do việc ban hành và quản lý luật pháp của Nhà nước và các bộ ngành liên quan chưa thống nhất và chặt chẽ, khiến cho các Ngân hàng và DN còn lúng túng khi thực hiện.

b/ Thiếu thôn thông tin tín dụng

Thực tế cho thấy, do chưa đánh giá đúng tầm quan trọng của thông tin nên các NHTM nói chung và Agribank chi nhánh Bách Khoa nói riêng chưa có biện pháp tiếp cận, xử lý, khai thác và lưu trữ thông tin một cách hiệu quả nhất phục vụ cho toàn bộ quy trình thẩm định tín dụng. Ngoài ra, nội bộ Chi nhánh do mới thành lập nên vẫn còn thiếu một đội ngũ cán bộ chuyên thu thập và xử lý thông tin tín dụng, các nguồn thông tin chưa được khai thác triệt để, dẫn đến kết quả phân tích tín dụng không chính xác, chẳng hạn như nguồn số liệu thu thập được để làm căn cứ thẩm định chưa đầy đủ hoặc mang tính chủ quan làm tăng khả năng đánh giá sai lệch về tình hình kinh doanh của DN đến vay vốn và tính hiệu quả của PASXKD/DAĐT. Mặc dù Chi nhánh Bách Khoa đã sử dụng nguồn thông tin khá tin cậy từ Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN, tuy nhiên nguồn thông tin này vẫn chưa thực sự đầy đủ, không được cập nhật thường xuyên và liên tục, đặc biệt đối với những DN có quan hệ tín dụng với Chi nhánh lần đầu tiên, hoặc những DN mới thành lập, chưa có điều kiện công bố thông tin về đơn vị mình một cách phổ biến và đầy đủ. Ngoài ra, nguồn tài liệu như các báo cáo tài chính, kế hoạch SXKD do chính KH lập nên tính chính xác và khách quan của những tài liệu này rất khó kiểm soát và kiểm chứng, bởi bất kỳ một DN nào khi muốn vay vốn tại Ngân hàng đều đưa ra một phương án SXKD đã được chuẩn bị kỹ càng. Trong khi đó, việc thẩm định thường dựa vào những thông tin do DN cung cấp là chủ yếu. Điều

này càng làm ảnh hưởng đến tính trung thực và khách quan của những số liệu trong báo cáo tài chính hay dự án kinh doanh. Hơn nữa, việc mời các chuyên gia có năng lực tái thẩm định để kiểm chứng lại tính chính xác của nguồn tài liệu cũng khá tốn kém và khó khăn đối với Chi nhánh.

c/ Sự thiếu trung thực và trình độ của khách hàng là Doanh nghiệp

Trong hàng ngàn các DN có nhu cầu xin vay vốn tại Chi nhánh Bách Khoa, không phải DN nào cũng có nhu cầu vay vốn chính đáng và nghiêm túc. Thực tế vẫn xảy ra nhiều trường hợp lừa đảo tín dụng, KH chủ động che giấu thông tin về DN mình, cố tình làm giả hồ sơ tài liệu, khuếch đại khả năng tài chính, đưa ra các TSĐB không hợp pháp nhằm tạo lòng tin với Ngân hàng để vay được nhiều vốn hơn, gây ra rủi ro tín dụng. Bên cạnh đó, một số DN dù thực sự có nhu cầu vay vốn và đưa ra được kế hoạch kinh doanh khả thi, nhưng khi tiến hành sản xuất kinh doanh lại làm ăn thua lỗ, mất khả năng thanh toán nợ, hoặc cố tình chây ỳ, không trả nợ cho Ngân hàng. Mặc dù Agribank Chi nhánh Bách Khoa nói riêng đã thực hiện nhiều biện pháp ngăn chặn rủi ro tín dụng này xảy ra, tuy nhiên việc thực hiện vẫn chưa triệt để và còn lỏng lẻo, tạo khe hở cho các DN cố tình lách luật, vi phạm các nguyên tắc tín dụng.

Ngoài ra, một bộ phận không nhỏ những DN mới thành lập, trình độ quản lý còn non kém, chưa đáp ứng được yêu cầu vay vốn của Ngân hàng cũng là yếu tố làm giảm chất lượng thẩm định tín dụng. Những DN này thường vấp phải những hạn chế như khả năng tài chính chưa đủ mạnh, không chứng minh được khả năng trả nợ, DN đưa ra phương án vay vốn không hiệu quả; trình độ hiểu biết về pháp luật chưa vững vàng nên gặp nhiều khó khăn khi chuẩn bị hồ sơ xin vay... Mặc dù Agribank đã cố gắng tạo điều kiện để hỗ trợ những DN mới thành lập tiếp cận được vốn vay, nhưng do chính bản thân các DN này chưa thực sự nỗ lực khắc phục khó khăn, có tâm lý ỷ lại vào những ưu đãi từ Nhà nước và các Ngân hàng.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA

3.1. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA AGRIBANK CHI NHÁNH BÁCH KHOA TRONG THỜI GIAN TỚI

Từ năm 2010, thực hiện Nghị quyết 03/NQ-CP, ngày 15/01/2010 của Chính phủ về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo, điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội nhằm ổn định kinh tế vĩ mô những tháng đầu 2010, nâng cao chất lượng tăng trưởng và mục tiêu tăng trưởng chung của ngành ngân hàng, Thống đốc NHNN cho rằng, Agribank cần tăng tỷ lệ huy động vốn cao hơn nữa, chú ý thu hút, khai thác các nguồn tiền gửi trong dân cư, đặc biệt là địa bàn nông thôn; tiếp tục tăng cường đầu tư vốn nhiều hơn cho nông nghiệp, nông thôn, với cơ cấu đầu tư khoảng 70-75% trên tổng dư nợ.

Với phương châm luôn đem đến cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ tiện ích nhất và đảm bảo sự phát triển bền vững của ngân hàng, mục tiêu của Agribank Chi nhánh Bách Khoa là tiếp tục giữ vững và nâng cao nghiệp vụ cho vay vốn, áp dụng các biện pháp tích cực để gia tăng lợi nhuận và nâng cao tính cạnh tranh của mình so với các ngân hàng khác như: coi trọng công tác huy động vốn, đặc biệt nguồn vốn huy động từ dân cư, nguồn vốn trung và dài hạn để tạo thế ổn định; có chính sách thích hợp nhằm ngăn chặn rủi ro tín dụng; chú ý xử lý, trích lập dự phòng rủi ro; tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của Chi nhánh. Tuy phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, nhưng Chi nhánh quyết tâm bằng mọi giải pháp huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước, ưu tiên nguồn vốn đầu tư, duy trì mức tăng trưởng tín dụng hợp lý và không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng.

Ngoài ra, mục tiêu của Chi nhánh trong thời gian sắp tới là từng bước tạo lập nền tảng vững chắc từ cơ sở vật chất kỹ thuật, công nghệ, nhân lực và mạng lưới, hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh; tập trung đào tạo lại tay nghề cho đội ngũ cán bộ

công nhân viên; đẩy nhanh ứng dụng công nghệ tin học; tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ; rà soát, bổ sung quy chế điều hành ở Chi nhánh, vừa đảm bảo thực hiện đúng quy trình tác nghiệp, vừa xác định rõ công việc và trách nhiệm của mỗi cán bộ, nhân viên. Không chỉ dừng lại ở đó, Chi nhánh còn phấn đấu đổi mới mạnh mẽ công nghệ ngân hàng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng cũng như các sản phẩm tín dụng tiện ích, hiện đại, đồng thời giảm thiểu các thủ tục hành chính nhằm đem lại sự thuận tiện cho khách hàng và nâng cao sức cạnh tranh, cố gắng hoàn thành các mục tiêu tăng trưởng, cụ thể: định hướng phát triển của Agribank chi nhánh Bách Khoa là phấn đấu tăng tổng nguồn vốn từ 25 đến 28%/năm, tổng dư nợ từ 20 đến 25%/năm, trong đó tỷ trọng tín dụng trung dài hạn tối đa chiếm 45% tổng dư nợ; nợ quá hạn dưới 2% tổng dư nợ; lợi nhuận tăng 15%...

Vì sự thịnh vượng của khách hàng và sự phát triển bền vững của khách hàng và ngân hàng, mục tiêu của Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng là tiếp tục giữ vững vị trí NHTM hàng đầu Việt Nam, tiên tiến trong khu vực và có uy tín cao trên trường quốc tế.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP, KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH CHO VAY VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH BÁCH KHOA

Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động tín dụng, Ban Giám đốc của Chi nhánh luôn định hướng nhiệm vụ quản lý và kiểm soát sao cho nghiệp vụ này ngày càng phát triển cả về quy mô và chất lượng. Cụ thể, yêu cầu hoàn thiện quy trình cho vay và nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng là công việc được Ban Giám đốc đặt lên hàng đầu. Từ yêu cầu đã đặt ra, kết hợp với điều kiện hiện tại, nội bộ Ban lãnh đạo Chi nhánh đã có những biện pháp và định hướng phát triển riêng nhằm thúc đẩy quá trình lưu thông vốn mà vẫn đảm bảo được chất lượng thẩm định tín dụng. Tuy vậy, tác giả cũng có một vài kiến nghị và đề xuất như sau:

3.2.1. Giải pháp từ phía Agribank Việt Nam nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng

3.2.1.1. Tăng cường đi khảo sát thực tế tại chính nơi Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh

Việc đi khảo sát thực tế tại nơi sản xuất hay trụ sở kinh doanh của DN là công việc nằm trong quy trình tín dụng của Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng, tuy vậy việc đi thực tế này chưa được thực hiện triệt để. Đặc biệt với một số DN ở xa địa bàn, việc đi khảo sát gây trở ngại và khó khăn cho các CBTD, từ đó hạn chế khả năng thẩm định tín dụng. Thậm chí một số CBTD đã bỏ qua bước này hoặc thực hiện một cách chiếu lệ, không nhằm mục đích phục vụ cho quy trình tín dụng. Do đó, việc tìm hiểu và nắm vững cơ sở sản xuất hay trụ sở kinh doanh của DN sẽ giúp CBTD thuận lợi hơn trong việc quyết định tín dụng. Đồng thời, các CBTD nên tăng cường và tạo dựng mối quan hệ tốt với nhân dân địa phương nơi mình phụ trách, vừa tiết kiệm được thời gian, chi phí, vừa dễ dàng thu thập được những thông tin về KH kịp thời và đáng tin cậy.

3.2.1.2. Nâng cao chất lượng nguồn thông tin

Từ thực tế Chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong việc thu thập và xử lý thông tin của KH, ta thấy rằng, nếu không có lượng thông tin đầy đủ và chất lượng thì việc thẩm định tín dụng sẽ không thể thực hiện được, hoặc chất lượng thẩm định sẽ không đạt yêu cầu, bởi các CBTD sẽ tiến hành công việc một cách chủ quan, cảm tính, gây ra rủi ro tín dụng. Do vậy, việc đánh giá đúng tầm quan trọng của thông tin tín dụng sẽ giúp khắc phục tình trạng thiếu thông tin nhằm lành mạnh hóa hệ thống Ngân hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh của Agribank chi nhánh Bách Khoa. Mặt khác, quan hệ tín dụng chỉ hình thành dựa trên sự tin tưởng lẫn nhau giữa Ngân hàng và KH. Các thông tin từ phía KH nhiều khi lại thiếu đầy đủ và chuẩn xác. Để các khoản cho vay an toàn và hiệu quả, thông tin phải được khai thác từ nhiều nguồn khác nhau như: hồ sơ đề nghị cấp tín dụng, hồ sơ KH, các cơ quan chức năng có liên quan (như cơ quan thuế), trực tiếp phỏng vấn KH... nhằm phục vụ kịp thời cho các giai đoạn của quy trình tín dụng. Tất nhiên để có được những thông tin

chính xác và đầy đủ, Ngân hàng phải biết cách tạo ra thông tin cho riêng mình. Thay vì chỉ nhận thông tin tín dụng từ phía KH, Ngân hàng nên chủ động tìm kiếm, làm chủ thông tin để có biện pháp xử lý, khai thác thông tin một cách hiệu quả nhất phục vụ cho toàn bộ quy trình tín dụng. Để đạt hiệu quả cao nhất, Agribank có thể thiết lập một bộ phận chuyên làm nhiệm vụ thu thập, phân tích, lưu trữ thông tin về KH, thông tin thị trường, xây dựng hệ thống cung cấp thông tin chấm điểm và xếp hạng tín dụng KH... hoặc liên kết chặt chẽ với trung tâm thông tin tín dụng (CIC). Đây sẽ là căn cứ để đánh giá chính xác hơn về KH vay vốn và thể hiện tính chuyên nghiệp của Chi nhánh.

3.2.1.3. Xây dựng lại quy trình cho vay và thẩm định tín dụng một cách hợp lý và hiệu quả hơn

a/ Hoàn thiện hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng là Doanh nghiệp

Tuy đã tạo lập cho riêng mình một hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ khá hiện đại và chặt chẽ, nhưng trong quá trình sử dụng, các CBTD cũng gặp phải một vài khó khăn nhất định bởi phần mềm mới tạo lập, chưa thể kiểm soát và bao quát hết tất cả các khía cạnh của quy trình tín dụng. Hơn nữa, số lượng DN đến xin vay ngày càng nhiều, mỗi DN có ngành nghề, loại hình kinh doanh khác nhau, rất phong phú và đa dạng. Để thỏa mãn những yêu cầu mới, đồng thời để nâng cao chất lượng tín dụng và từng bước chuẩn hóa công tác quản trị rủi ro theo quy chuẩn của quốc tế, Chi nhánh cũng cần đưa ra những biện pháp tích cực để khắc phục những hạn chế trong quá trình thực hiện công tác chấm điểm tín dụng sao cho phần mềm ngày càng phù hợp và mang tính khoa học. Riêng tác giả cũng có vài đề xuất dành cho Agribank trong vấn đề này:

Thứ nhất, cùng với sự hỗ trợ về chuyên môn và kỹ thuật của các chuyên gia, Chi nhánh cần rà soát lại các tiêu chí làm nên quy trình chấm điểm và xếp hạng tín dụng KH, bao gồm: tình hình phát sinh nợ quá hạn, số lần chậm trả lãi vay, số lần khách hàng xin gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn nợ, mức độ hoạt động của tài khoản tiền gửi.... Ngoài ra, Ngân hàng cũng nên xem xét đến một số chỉ tiêu khác

như tính chất đặc thù của từng ngành nghề kinh doanh của mỗi KH; chỉ tiêu về Lịch sử quan hệ tín dụng của DN đối với các tổ chức tín dụng khác... Những chỉ tiêu này cũng ảnh hưởng đến công tác chấm điểm tín dụng và xếp hạng KH.

Thứ hai, Agribank cũng nên tham khảo hệ thống chấm điểm tín dụng của một số Ngân hàng khác, từ đó rút ra ưu nhược điểm trong hệ thống của Ngân hàng và từng bước hoàn thiện quy trình sao cho hợp lý và hiệu quả. Sau đây là một số ví dụ điển hình của các Ngân hàng đã xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.

- *Ngân hàng Đầu tư và Phát triển BIDV [22b]*: Là một trong số ít những Ngân hàng đi đầu trong việc thiết kế hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ, BIDV đã tạo dựng được một hệ thống hiện đại với ba phần chính là (1) Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với KH là tổ chức kinh tế (DN); (2) đối với KH là cá nhân và (3) hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với KH là tổ chức tín dụng, trong đó phần hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ dành cho DN là cốt lõi do đối tượng KH là DN có tổng dư nợ chiếm tỷ trọng lớn hơn cả. Đây được coi là bước tiến dài nhằm minh bạch hóa hoạt động của NH trước khi cổ phần hóa. Cụ thể, BIDV thực hiện xếp hạng DN thông qua việc chấm điểm một "bộ" gồm 14 tiêu chí tài chính và tiêu chí phi tài chính. Tùy vào tổng số điểm đạt được mà mỗi KH sẽ được xếp vào một trong 10 nhóm hạng tương ứng với các mức độ rủi ro khác nhau, từ đó Ngân hàng sẽ có những chính sách cho vay thích hợp. Nhờ có hệ thống xếp hạng này mà tỷ lệ nợ xấu của BIDV do Kiểm toán quốc tế thực hiện đã giảm từ 31% năm 2005 (khi chưa thực hiện phân loại theo Điều 7 QĐ 493) xuống còn 9,6% vào năm 2006 và đến năm 2007 tỷ lệ nợ xấu chỉ còn ở mức 3,9%.

- *Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) [24]*: theo Bà Cao Thị Thúy Lan, Phó Tổng Giám đốc MB, thì “Sau gần 3 năm nghiên cứu và nâng cấp (từ 2003 đến 2006), với sự hỗ trợ của Công ty kiểm toán Ernst&Young Việt Nam, đến nay MB đã xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hiện đại và phù hợp với đặc thù hoạt động tín dụng và chiến lược phát triển của mình trên nguyên tắc thận trọng, khách quan và thống nhất. Hệ thống được xây dựng trên một phần mềm chuyên dụng, có tính bảo mật cao, có thể tích hợp với hệ thống ngân hàng core banking T24 của Ngân hàng. Ngoài chức năng xếp hạng và phân loại nợ, hệ thống còn bổ sung

chức năng hỗ trợ ra quyết định cho vay, cho phép trích lập dự phòng trực tiếp và chiết xuất ra được các báo cáo theo yêu cầu quản trị. Đây là những tính năng rất ưu việt của hệ thống này, đáp ứng tốt các yêu cầu về phát triển kinh doanh và quản trị rủi ro của MB”.

- *Ngân hàng TMCP Quốc tế VIB* [25]: Tuy chậm hơn các Ngân hàng khác, nhưng VIB cũng đã triển khai thành công Dự án xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ với sự phối hợp của Ernst&Young vào đầu tháng 1/2009. Đây là một trong số ít những Ngân hàng tại Việt Nam đã thiết kế được 3 hệ thống giá trị chấm điểm với 70 bộ chỉ tiêu xếp hạng tín dụng dành cho KH là DN; KH cá nhân và KH là định chế tài chính. Hệ thống này được xây dựng cho từng ngành kinh tế, từng nhóm đối tượng khách hàng. Ngoài ra, VIB và Ernst & Young còn xây dựng thành công phần mềm chấm điểm, xếp hạng khách hàng kết nối dữ liệu core banking. Hệ thống này là công cụ chủ chốt và hữu hiệu trong hoạt động quản lý rủi ro tín dụng của Ngân hàng.

Trên đây là những Ngân hàng điển hình cho việc xây dựng và áp dụng hệ thống xếp hạng tín dụng hiện đại. Hi vọng rằng, trong tương lai Agribank sẽ tiếp tục cải tiến và hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hiện đại và phù hợp hơn cho riêng mình, vừa vừa nâng cao uy tín đối với các KH, vừa tăng khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên địa bàn.

b/ Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo quyết định mới

Nhận thức được tầm quan trọng của việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, đồng thời xác định rõ nguyên nhân là do cách phân loại nợ chưa hợp lý và phù hợp với chuẩn quốc tế, Agribank cần thực hiện nghiêm túc và triệt để theo quyết định mới, tức là tiến hành phân loại nợ và trích lập dự phòng theo Điều 7 của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, theo đó các CBTD sẽ đánh giá các khoản nợ không chỉ theo thời hạn, mà còn kết hợp các yếu tố khác như tình hình tài chính, kết quả sản xuất kinh doanh của DN. Nó không chỉ giúp Agribank phân loại nợ trung thực hơn mà còn là công cụ tư vấn, giúp Ban lãnh đạo có định hướng chiến lược kinh doanh rõ ràng, hướng nhiều hơn về KH. Theo ông Võ Tấn Hoàng Văn, Phó

tổng giám đốc Công ty Kiểm toán quốc tế Ernst&Young, “nếu áp dụng Điều 7, sẽ phải thực hiện đủ 54 chỉ tiêu, bao gồm 14 chỉ tiêu tài chính và 40 chỉ tiêu phi tài chính. Những chỉ tiêu tài chính giúp cho ngân hàng nhìn được bức ảnh “cắt lớp” tình hình tài chính trong một kỳ kế toán, còn những chỉ tiêu phi tài chính sẽ giúp cán bộ tín dụng “soi” kỹ hơn vào năng lực thực sự của doanh nghiệp” [29].

c/ Hoàn thiện quy trình thẩm định tín dụng Doanh nghiệp

Trong thực tế, mục tiêu cơ bản của hầu hết các NHTM là: lợi nhuận, an toàn và sự lành mạnh của các khoản tín dụng. Do đó, một quy trình tín dụng được thiết kế hợp lý và áp dụng một cách linh hoạt sẽ góp phần giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM. Tùy thuộc vào quy mô của từng Ngân hàng, năng lực của đội ngũ nhân sự, mức độ ứng dụng công nghệ tin học, thời hạn cho vay, hình thức cho vay và lĩnh vực cho vay mà quy trình tín dụng có thể được thiết kế khác nhau. Và sau đây là một số kiến nghị để khắc phục những khó khăn trong quy trình cấp tín dụng của Agribank:

Điều chỉnh các chính sách tín dụng và thiết kế lại thủ tục cho vay hợp lý

Quy trình thẩm định tín dụng được dựa trên cơ sở là các chính sách tín dụng. Do đó điều chỉnh những chính sách này sẽ đảm bảo cho việc thẩm định tín dụng được diễn ra thuận lợi và hiệu quả. Đây là trách nhiệm của Agribank Việt Nam nói chung và của Ban lãnh đạo Chi nhánh Bách Khoa nói riêng trong việc ban hành, bổ sung và sửa đổi các chính sách về KH, các quy định về tín dụng, quy định khung lãi suất huy động và cho vay... sao cho phù hợp với tình hình mới, giảm thiểu khó khăn cho các DN đến vay vốn. Ngoài ra, nội bộ Agribank cũng cần đề ra các chính sách nhằm đảm bảo cho hoạt động quản lý tín dụng an toàn, cơ cấu phải phù hợp với từng KH đến xin vay.

Từ việc xây dựng được nền tảng chính sách tín dụng phù hợp với tình hình mới, Agribank cần tiến hành thiết kế lại thủ tục cho vay đơn giản, sao cho thích hợp với từng nhóm KH, từng loại cho vay. Đối với KH đến vay vốn lần đầu tiên thì Chi nhánh phải có trách nhiệm hướng dẫn cụ thể về thủ tục, phương thức cho vay... điều này tương đương với việc thẩm định sẽ chặt chẽ và gắt gao. Với những KH đã

quan hệ lâu năm với Chi nhánh, quy trình cấp tín dụng cũng nên đơn giản hóa để giảm thiểu chi phí và nâng cao uy tín cho Chi nhánh nói riêng và của toàn hệ thống nói chung.

Nội dung thẩm định Doanh nghiệp cần chặt chẽ hơn

Nội dung thẩm định ở đây bao gồm việc xem xét, đánh giá năng lực pháp lý, khả năng tài chính và phân tích phương án vay vốn của DN. Vì mục tiêu đơn giản hóa quy trình thẩm định hoặc do ý thức trách nhiệm chưa cao mà các CBTD đã bỏ qua nhiều chỉ tiêu đánh giá, dẫn đến thẩm định lỏng lẻo, qua loa, làm tăng rủi ro tín dụng. Do đó, các CBTD cần bám sát hơn vào quy trình tín dụng của Agribank. Khi đánh giá chung về DN, cán bộ thẩm định có thể nghiên cứu theo chiến lược SWOT (điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức) để có một cái nhìn tổng thể và chính xác hơn về DN. Về thẩm định tài chính, CBTD cần phân tích thêm về dòng tiền ròng, biến động tài sản, nguồn vốn. Ngoài ra, thẩm định phương án vay vốn cũng cần chú trọng tính toán các chỉ tiêu đánh giá như NPV, IRR, PI, PP...; dự đoán các loại rủi ro có thể xảy ra nhằm đánh giá chính xác tính khả thi và hiệu quả trong PASXKD của DN.

d/ Phân cấp trách nhiệm rõ ràng giữa từng cá nhân, bộ phận trong Chi nhánh Bách Khoa

Theo quy định tại Điều 5, Quy chế kiểm tra, kiểm soát nội bộ của tổ chức tín dụng (ban hành kèm theo Quyết định số 36/2006/QĐ-NHNN ngày 01/08/2006 của NHNN [11]), thì:

“2. a) Cơ chế phân cấp ủy quyền rõ ràng, minh bạch; đảm bảo tách bạch nhiệm vụ, quyền hạn của các cá nhân, các bộ phận trong tổ chức tín dụng.

d) Quy trình và cơ chế thẩm định, kiểm tra, chấp thuận và duyệt cho phép thực hiện các giao dịch; đảm bảo một quy trình nghiệp vụ phải có ít nhất 2 cán bộ tham gia, không có cá nhân nào có thể một mình tiến hành thực hiện và quyết định một quy trình nghiệp vụ, một giao dịch cụ thể, ngoại trừ những giao dịch trong hạn mức được tổ chức tín dụng cho phép phù hợp với quy định của pháp luật.”

Theo đó, Chi nhánh thay vì một CBTD đảm đương toàn bộ quy trình từ A đến Z, nên chia công việc thành các giai đoạn khác nhau như:

- Bộ phận tiếp xúc trực tiếp với KH: có nhiệm vụ tiếp nhận hồ sơ vay vốn, hướng dẫn KH lập hồ sơ vay vốn hoặc giải đáp những thắc mắc xoay quanh vấn đề tín dụng mà KH đang gặp phải;

- Bộ phận thẩm định hồ sơ và hỗ trợ sau tín dụng: tập trung việc thẩm định tín dụng, bao gồm xem xét, đánh giá hồ sơ xin vay và đưa ra đề xuất để trình lên cấp trên xét duyệt; ngoài ra còn đảm đương công việc ghi chép sổ sách, đóng chứng từ giao dịch và các hoạt động tín dụng khác liên quan.

- Bộ phận thẩm định TSDB: có chức năng xác định giá trị TSDB nhằm tạo sự khách quan hơn khi cho vay. Một số Ngân hàng đã khắc phục được điều này bằng những biện pháp khác nhau. Chẳng hạn như Techcombank, CBTD sẽ tự định giá TSDB nếu giá trị khoản vay nhỏ hơn 1 tỷ đồng; còn ở Sacombank, việc định giá TSDB được giao cho một công ty định giá riêng [32]. Với cơ cấu của Chi nhánh hiện tại nên tách biệt hẳn thành một bộ phận thẩm định sẽ đem lại hiệu quả cao hơn.

Như vậy, công việc của các CBTD sẽ được chuyên môn hóa, bảo đảm một cán bộ không đảm nhiệm cùng lúc nhiều nhiệm vụ, không tạo điều kiện thao túng công việc hoặc che giấu những hành vi vi phạm pháp luật. Trường hợp CBTD có quan hệ đặc biệt hoặc thân quen với KH, cần bố trí sắp xếp cử cán bộ khác đảm trách việc thẩm định tín dụng. Đặc biệt, Chi nhánh cần mạnh dạn và cương quyết xử lý những trường hợp thông đồng với KH, gây thiệt hại và làm giảm uy tín của Chi nhánh.

3.2.1.4. Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát sau khi cho vay

Các Ngân hàng thường tập trung chủ yếu cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay, làm ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của các CBTD. Vì vậy việc kiểm soát sau khi vay sẽ giúp ngân hàng phát hiện những dấu hiệu mất khả năng thanh toán của DN để đưa ra biện pháp xử lý kịp thời. Ngoài ra, cần phải xét đến những trường hợp DN cố tình lừa đảo Ngân hàng, sử dụng vốn vay vào mục đích sai trái, nhiều rủi ro, gây thiệt hại cho Ngân hàng. Do

đó kiểm soát sau khi cho vay được coi là một biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro đạo đức, giúp Ngân hàng kiểm soát được hành vi của người vay vốn, đảm bảo dòng vốn được sử dụng hiệu quả và đúng mục đích.

Kiểm tra nội bộ có ưu thế hơn thanh tra NHNN ở tính kịp thời và nhanh chóng khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên. Do vậy, phòng Kiểm tra kiểm soát của Chi nhánh cần thực hiện tốt hơn nữa chức năng của mình nhằm duy trì sự ổn định và phát triển của Chi nhánh như:

- Rà soát chặt chẽ các khoản vay, thực hiện những biện pháp hạn chế Nợ quá hạn, thu hồi Nợ xấu; tăng cường giải quyết đơn thư khiếu nại, tố cáo của KH là DN, tìm giải pháp phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

- Cần cử cán bộ theo dõi thường xuyên khoản vay của DN bằng cách xuống cơ sở kinh doanh kiểm tra định kỳ để chắc chắn rằng DN sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết ban đầu.

- Định kỳ phân loại nợ; đánh giá và xếp hạng DN; xem xét tình trạng hiện tại và đánh giá lại các TSDB của DN để đảm bảo rằng Ngân hàng có quyền hợp pháp sở hữu toàn bộ hay một phần của tài sản thế chấp hoặc cầm cố trong trường hợp DN không trả được nợ.

- Theo dõi và đánh giá tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của DN. Rõ ràng, việc theo dõi sát sao tình hình hoạt động kinh doanh của DN sẽ giúp cho các CBTD kiểm soát DN tốt hơn trong khâu thu nợ.

3.2.1.5. Nâng cao chất lượng đội ngũ CBTD

Con người luôn là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại của bất cứ hoạt động nào trên mọi lĩnh vực. Với nghiệp vụ tín dụng thì các CBTD chính là những người tác động đến chất lượng thẩm định tín dụng và hiệu quả tín dụng của Chi nhánh. Cho dù khoa học kỹ thuật cho hiện đại đến đâu thì công việc thẩm định này cũng không tránh khỏi sự đánh giá chủ quan của các CBTD. Họ là người lựa chọn phương pháp thẩm định nào là hiệu quả, đưa ra chỉ tiêu nào để xem xét dự án, đồng thời cũng là người quyết định sau cùng việc DN có đủ tiêu chuẩn cho vay hay không. Thẩm định tín dụng chỉ là việc xác định tính khả thi và hiệu quả của phương

án kinh doanh, chứ phương án đó chưa được thực hiện và chưa thể chắc chắn về lợi nhuận hay hiệu quả mà nó mang lại. Do đó, nếu CBTD có trình độ chuyên môn cao thì chất lượng thẩm định sẽ cao, đồng nghĩa với mức rủi ro trong công tác thẩm định sẽ giảm.

Từ yêu cầu trên, cùng với việc đẩy mạnh việc huy động vốn và giải ngân vốn, Chi nhánh nên tập trung vào công tác tổ chức, đào tạo cán bộ tín dụng một cách toàn diện, bởi trình độ của các CBTD không chỉ dừng lại ở lĩnh vực tài chính, tín dụng mà còn bao gồm cả những lĩnh vực khác, chẳng hạn như mảng nghiên cứu thị trường, công nghệ thông tin, các vấn đề kỹ thuật... Bên cạnh yêu cầu về nghiệp vụ, yếu tố kinh nghiệm nghề nghiệp và sự nhạy bén trong công việc luôn được đề cao, nó giúp cho các CBTD có thể dễ dàng nhận biết được những điều mà DN cố tình che đậy. Do đó, Chi nhánh không những thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ chuyên môn, bồi dưỡng kỹ năng phân tích DN cho các CBTD, khuyến khích họ tiếp cận công nghệ thông tin hiện đại, đồng thời phải thực hiện tiêu chuẩn hóa CBTD.

Một vấn đề nữa mà Chi nhánh cũng cần lưu tâm về đội ngũ nhân viên của mình, đó là đạo đức nghề nghiệp. Hiện nay vấn đề này càng được ưu tiên hàng đầu, bởi nghiệp vụ chuyên môn dù giỏi đến mấy nhưng thiếu phẩm chất đạo đức thì sẽ làm sai lệch kết quả thẩm định tín dụng, gây thiệt hại cho Chi nhánh. Do đó công tác quản lý nguồn nhân lực cần được chú trọng hơn nữa bằng cách thành lập các đoàn kiểm tra, thanh tra và giám sát nội bộ, theo thường lệ sẽ kiểm tra hoạt động thẩm định tín dụng của từng cán bộ, đồng thời theo dõi sát sao tiến độ thực hiện công việc của những cán bộ này. Theo định kỳ, Chi nhánh sẽ tổ chức khen thưởng, đãi ngộ cho những CBTD xuất sắc, có thành tích đáng ghi nhận trong năm để động viên, khuyến khích, đồng thời cũng áp dụng những biện pháp kỷ luật cho những cán bộ không làm tròn trách nhiệm, thậm chí điều chuyển những người thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, gây ảnh hưởng đến sự phát triển và uy tín của Chi nhánh.

3.2.1.6. Tăng cường trang bị máy móc, công nghệ hiện đại cho Chi nhánh

Hiện nay, với sự phát triển vượt bậc của khoa học và công nghệ, thì tác dụng ưu việt của máy móc thiết bị hiện đại đối với mọi lĩnh vực nói chung và ngành

Ngân hàng nói riêng là không thể phủ nhận được. Xét thấy Chi nhánh còn mới thành lập, chưa thể trang bị cho mình những trang thiết bị hiện đại như ở Hội sở chính. Do đó, Ban lãnh đạo có thể đưa ý kiến đề xuất lên cấp trên về việc cung cấp thêm những máy móc thiết bị để phục vụ cho các hoạt động của Chi nhánh, trong đó có hoạt động tín dụng. Thực tế cho thấy việc áp dụng những thiết bị công nghệ hiện đại sẽ làm tăng hiệu suất lao động, tăng chất lượng công việc và làm giảm thiểu rủi ro về kỹ thuật, chẳng hạn như nếu các CBTD sử dụng máy móc lạc hậu để phân tích tín dụng thì chắc chắn sẽ gây ra sai số, làm sai lệch kết quả thẩm định.

Một số Ngân hàng khác hiện nay cũng đang triển khai đầu tư máy móc thiết bị hiện đại nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng. Như trường hợp của Ngân hàng TMCP Quân đội MB, Ban lãnh đạo Ngân hàng đã tập trung đầu tư xây dựng nhiều hệ thống công nghệ về quản lý thông tin (MIS) và xử lý dữ liệu thông minh (datawarehouse), hệ thống dự phòng về công nghệ thông tin (back – up system) nhằm phát triển các sản phẩm ngân hàng bán buôn, bán lẻ và các sản phẩm ngân hàng điện tử [24]. Như vậy, việc đổi mới máy móc thiết bị, hiện đại hóa hoạt động của Ngân hàng NNo nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng sẽ làm nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác và cũng là theo đúng xu thế phát triển và hội nhập hiện nay.

3.2.1.7. Điều chỉnh lại các biện pháp bảo đảm tiền vay

Để có được một khoản vay từ Ngân hàng, mỗi DN phải đưa ra biện pháp đảm bảo cụ thể để chứng minh khả năng hoàn trả của mình. Thông thường, các Ngân hàng đều muốn cho DN vay càng nhiều càng tốt, do vậy trong quá trình thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay sẽ không tránh khỏi sai sót. Để thực hiện tốt công việc thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay, Chi nhánh cần chú ý những điểm sau:

Một là, việc tuân thủ nghiêm túc các quy định, quy chế của Nhà nước và của Hội sở chính về các hình thức bảo đảm tiền vay được đặt lên hàng đầu. Cụ thể, về hồ sơ thủ tục đảm bảo nợ vay, tính pháp lý của tài sản bảo đảm, phương pháp định giá tài sản bảo đảm, hạn mức cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm, giấy tờ hợp lệ... đều thực hiện theo quy định của NHNN Việt Nam.

Hai là, việc có tuân thủ các quy định trên hay không còn phụ thuộc vào ý thức chấp hành của mỗi cán bộ trong Chi nhánh. Để việc thực hiện các quy định một cách triệt để, Ban lãnh đạo Chi nhánh nên đưa ra những biện pháp tích cực để nâng cao ý thức của các CBTD, tránh tinh thần chủ quan, bất cẩn trong quá trình thẩm định và nghiêm khắc kỷ luật những cán bộ có những hành vi móc nối, thông đồng với KH để trục lợi cho bản thân.

Ba là, Chi nhánh cần chú trọng đến đối tượng và mục đích áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay. Trong thực tế, không phải DADT hoặc PASXKD nào của DN có nguồn vốn tín dụng từ Ngân hàng tài trợ cũng cần đến TSDB nhưng không có nghĩa là DN đó không áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay. Bởi vì, nếu khoản cho vay đó được đảm bảo bằng các điều kiện vay vốn khác mà được đánh giá là tốt thì điều đó tương đương với việc DN đó có đủ khả năng trả được nợ cho Ngân hàng. Một số điều kiện vay vốn khác ở đây có thể là quy trình quản lý dòng tiền của DN, tiến độ thực hiện dự án kinh doanh, quản trị rủi ro tài chính hoặc chính uy tín và quan hệ đối với Chi nhánh của DN đó.

Như đã đề cập ở Chương I, hiện nay các Ngân hàng nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng đều cho phép áp dụng những hình thức đảm bảo tiền vay như: Thế chấp, Bảo lãnh và Tín chấp. Để sử dụng được một hình thức bảo đảm nợ vay, ngoài việc phù hợp với từng loại hình DN cụ thể, mà các CBTD còn phải cân nhắc và xem xét một cách tổng thể và đồng bộ tất cả các yếu tố liên quan như năng lực tài chính, hiệu quả sản xuất, tính khả thi của PAKD/DADT... sau đó đưa ra kết luận chung nhất về DN mà có những chính sách ưu đãi thích hợp. Việc áp dụng những biện pháp bảo đảm thích hợp sẽ vừa tránh được rủi ro tín dụng, vừa tạo điều kiện thuận lợi cho KH đến vay vốn.

3.2.1.8. Áp dụng các biện pháp thích hợp để xử lý TSDB thu hồi nợ vay

Hiện tượng khó xử lý TSDB để thu hồi nợ đã trở nên phổ biến tại các Ngân hàng, trong đó có Chi nhánh Bách Khoa. Do đó, việc thay thế và hoàn thiện các biện pháp xử lý tài sản để thu nợ cho Ngân hàng là rất cần thiết.

Trước hết, Chi nhánh cần thỏa thuận với KH để giải quyết sao cho hai bên cùng có lợi, tiết kiệm được chi phí và thời gian xử lý tài sản. Trong quá trình xử lý

tài sản, tùy trường hợp cụ thể sẽ đề nghị Agribank miễn, giảm lãi cho KH. Nếu hai bên không thỏa thuận được, Ngân hàng có thể nhờ đến tòa án xử lý.

Thứ hai, Ngân hàng cần cử các cán bộ trực tiếp quản lý và kiểm tra TSĐB sau khi cho vay một cách chặt chẽ, nhất là với các tài sản được để tại nơi sản xuất kinh doanh của DN, giao cho DN giữ và tự chịu trách nhiệm, tránh việc DN bán đổi tài sản đang được cầm cố, thế chấp...

Thứ ba, Agribank cần nghiên cứu và nắm bắt kỹ cơ chế, chính sách về TSĐB tiền vay, đặc biệt là quy trình thực hiện bảo đảm tiền vay bằng tài sản của Agribank; chú trọng đến tính pháp lý và tính thanh khoản (tính lỏng) của TSĐB, đồng thời áp dụng quy trình cấp tín dụng phù hợp với từng loại TSĐB. Hơn nữa, Chi nhánh cần quan tâm nhiều hơn nữa và chỉ đạo sát sao công tác xử lý TSĐB, trong đó cần tranh thủ sự ủng hộ của chính quyền địa phương để việc xử lý tài sản được thực hiện một cách dễ dàng và nhanh chóng.

Có thể nói, trong phạm vi kiến thức về nghiệp vụ tín dụng của mình, tác giả cũng mạnh dạn đề xuất những giải pháp để nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng. Ý nghĩa thực tiễn của những đề xuất này nếu trở thành hiện thực sẽ góp phần quan trọng trước hết vào việc giảm thiểu công sức, thời gian, chi phí cho Chi nhánh khi cho vay DN, nâng cao hiệu quả, chất lượng của hoạt động tín dụng, đồng thời góp phần đảm bảo sự phát triển bền vững và có hiệu quả của Chi nhánh Bách Khoa.

3.2.2. Kiến nghị đối với NHNN và các cơ quan có thẩm quyền

3.2.2.1. Đối với NHNN

a/ Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng tại các Ngân hàng Việt Nam hiện nay

Nhận thức được tầm quan trọng của nghiệp vụ tín dụng DN đối với nền kinh tế nói chung, vấn đề đặt ra là NHNN cần xây dựng một hệ thống luật điều chỉnh nghiệp vụ tín dụng sao cho phù hợp với tình hình mới, vừa giúp cho các Ngân hàng quản lý công tác tín dụng được tốt hơn, vừa tạo điều kiện cho các DN có thể dễ dàng tiếp cận được vốn vay:

Thứ nhất, việc hoàn thiện và thống nhất Luật Ngân hàng và Luật các tổ chức tín dụng là vấn đề được ưu tiên hàng đầu, bởi đây chính là nền tảng, cơ sở cho các hoạt động tín dụng của các ngân hàng Việt Nam.

Thứ hai, NHNN và Bộ Tài chính cần ban hành quy định hướng dẫn các thủ tục về thế chấp, cầm cố đối với các DN và các thủ tục về công chứng hợp đồng thế chấp, cầm cố, từ đó sẽ thuận lợi cho Ngân hàng trong việc quản lý tài sản vay vốn của KH và giải phóng các tài sản thế chấp để kịp thời thu hồi vốn khi KH không trả được nợ.

Thứ ba, việc thống nhất nội dung giữa các quy định về Giao dịch bảo đảm cũng rất cần thiết để tránh cho Ngân hàng và KH gặp khó khăn trong quá trình chứng thực TSDB giữa hai bên, từ đó việc cấp tín dụng được diễn ra thuận lợi và nhanh chóng hơn.

Ngoài ra, NHNN có thể đề ra những chính sách tín dụng thích hợp cho từng thời kỳ, từng Ngân hàng cụ thể, đảm bảo được hoạt động liên tục của các Ngân hàng, nâng cao năng lực hoạt động, tính chuyên nghiệp và chất lượng của các sản phẩm dịch vụ, đồng thời giảm thiểu những rủi ro tín dụng không đáng có, gây tổn thất về mặt tài chính và ảnh hưởng đến uy tín và sức cạnh tranh của ngân hàng Việt Nam so với những ngân hàng nước ngoài khác.

Tóm lại, để có một môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động tín dụng, NHNN cần nhanh chóng đề ra các quy chế, văn bản hướng dẫn cụ thể. Hơn nữa, những quy chế này cần có sự phối hợp chặt chẽ của các cơ quan có thẩm quyền liên quan nhằm tạo ra sự nhất quán cho việc ban hành cũng như áp dụng và thi hành.

b/ Tăng cường chất lượng hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng nhà nước (CIC)

Trung tâm thông tin tín dụng NHNN Việt Nam có chức năng thu thập và cung cấp dịch vụ thông tin tín dụng cho NHNN, các TCTD và tổ chức cá nhân khác nhằm góp phần đảm bảo an toàn cho hoạt động của Ngân hàng, phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng và đảm bảo phát triển kinh tế xã hội.

Hiện tại, hoạt động của Trung tâm đã đạt những kết quả đáng khích lệ, cung cấp cho các TCTD về thông tin của các DN cả trong và ngoài nước, về tình hình

biến động trên thị trường... Tuy vậy, do nhu cầu thực tế quá lớn nên Trung tâm chưa thể đáp ứng được vì lượng thông tin thu thập được chưa đầy đủ và kịp thời. Do đó, để công tác thu thập và xử lý thông tin đạt hiệu quả cao hơn cần:

- Đổi mới công nghệ thông tin, tăng cường trang bị các phương tiện hiện đại cho Trung tâm để tạo điều kiện tốt hơn trong việc thu thập, cung cấp và xử lý thông tin kịp thời, đầy đủ.

- Tích cực phối hợp với các TCTD trong việc thu thập, xử lý và lưu trữ thông tin nhằm tạo dựng kho dữ liệu cho hệ thống thông tin tín dụng Ngân hàng.

- Phát triển mạnh mẽ dịch vụ chia sẻ thông tin quan hệ tín dụng của KH vay. Ngoài việc thu thập thông tin phục vụ yêu cầu quản lý của NHNN và các Ngân hàng khác, Trung tâm tín dụng có thể hỗ trợ các DN và tổ chức khác có nhu cầu thông tin để nắm chắc hơn về KH của mình.

c/ Tăng cường công tác thanh tra, giám sát các Ngân hàng, trong đó có các chi nhánh của Agribank

Với vai trò là Ngân hàng trung ương, NHNN cũng cần tăng cường, củng cố vai trò theo dõi, giám sát và quản lý hoạt động của các TCTD nói chung và của Agribank nói riêng theo đúng quy định trong Quy chế về kiểm tra, kiểm soát nội bộ của tổ chức tín dụng (ban hành kèm theo Quyết định số 36/2006/QĐ-NHNN ngày 1/8/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước [11]). Mới đây Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng (được thành lập theo Quyết định số 83/2009/QĐ-TTg ngày 27/5/2009 của Thủ tướng Chính phủ) cũng đã đi vào hoạt động, cùng với NHNN tiến hành xây dựng và đang thực hiện triển khai phương pháp giám sát theo CAMELS (là các chỉ tiêu cấu thành hệ thống xếp hạng đối với một ngân hàng gồm: Capital (vốn), Assets (tài sản) Management (quản lý), Earnings (lợi nhuận), Liquidity (thanh khoản) và Sensitivity (độ nhạy cảm với các rủi ro thị trường). Tuy nhiên, tiến độ triển khai vẫn chậm và các nội dung liên quan đến phương pháp giám sát này vẫn chưa được làm rõ về mặt pháp lý. Do đó, NHNN cần nhanh chóng thực hiện một cách triệt để và thường xuyên hơn: cử các đoàn thanh tra tiến hành kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại các tổ chức tín dụng, trong đó có Chi nhánh Bách Khoa để kịp thời phát hiện và điều chỉnh những hạn chế, vướng mắc còn tồn tại trong nội bộ

Chi nhánh. Với nghiệp vụ Tín dụng, đoàn thanh tra cần rà soát và kiểm tra chặt chẽ chất lượng tín dụng, tình hình kiểm soát nợ xấu, việc thực hiện và tuân thủ các quy định liên quan đến hoạt động cho vay, quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng... Đặc biệt, NHNN cần kiểm soát chặt chẽ các Ngân hàng trong nghiệp vụ cho vay kinh doanh BĐS và cho vay kinh doanh chứng khoán; tăng cường công tác phòng chống tham nhũng, tội phạm trong Ngân hàng để kịp thời phát hiện, ngăn ngừa những thất thoát về tín dụng trong những năm vừa qua, gây ảnh hưởng đến hiệu quả và chất lượng tín dụng.

3.2.2.2. Với các cơ quan chuyên trách

Để góp phần nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng, các cơ quan có thẩm quyền cũng cần thực hiện những biện pháp hỗ trợ đối với các Ngân hàng như sau:

a/ Hỗ trợ Ngân hàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo thu hồi nợ vay

Việc định giá TSDB để thu hồi nợ luôn là vấn đề mà các CBTD hay gặp phải bởi tính phức tạp và luôn biến động của các tài sản được đem làm vật bảo đảm. Do đó, thay vì tự mình đứng ra định giá và bán tài sản, Ngân hàng có thể ủy quyền cho tổ chức bán đấu giá; ủy quyền hoặc chuyển giao tài sản cho tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán, chẳng hạn như các công ty khai thác tài sản trực thuộc các NHTM hoặc của Nhà nước. Sự trợ giúp của các cơ quan chuyên trách này sẽ giúp cho Ngân hàng nhanh chóng xử lý số tài sản để bảo toàn vốn của mình trong trường hợp DN không có khả năng trả được nợ. Ngoài ra, những cơ quan chức năng như Toà án, Viện kiểm sát, Công an, Thanh tra... cần tăng cường hỗ trợ Ngân hàng khi xử lý và thu hồi nợ. Trong trường hợp Ngân hàng buộc phải đưa vụ việc ra tòa án giải quyết để đòi quyền lợi chính đáng của mình, tòa án cần làm tốt khâu thi hành án và các bản án, tránh việc nội dung bản án tuyên không rõ ràng, không hợp lý vô tình tạo điều kiện cho con nợ dựa vào đó không thanh toán nợ cho Ngân hàng và bàn giao tài sản để phát mãi thu hồi nợ; hoặc bản án tuy đã có hiệu lực nhưng cơ quan thi hành án chậm tiến hành kê biên tài sản để bán, gây khó khăn cho Ngân hàng.

b/ Ban hành quy chế về Bảo hiểm tín dụng

Bảo hiểm tín dụng là biện pháp bảo đảm cho các DN trong trường hợp những DN này mất khả năng thanh toán do bị phá sản, do rủi ro chính trị (bị quốc hữu hoá hay bị cấm kinh doanh), không thể trả được nợ cho Ngân hàng.

Hiện nay, hầu hết công ty bảo hiểm đều liên kết với ngân hàng triển khai sản phẩm bảo hiểm ngân hàng và ngược lại, một số ngân hàng cũng kết hợp với nhiều công ty bảo hiểm kinh doanh sản phẩm này. Theo xu hướng này, Agribank đã phối hợp với Công ty bảo hiểm Prudential triển khai sản phẩm bảo hiểm tín dụng tới KH [30]. Các DN sẽ được mua bảo hiểm cho các khoản vay của mình nhằm phòng tránh rủi ro, đặc biệt là ở khâu thu nợ. Tuy nhiên, về phía Nhà nước vẫn chưa có văn bản quy phạm nào chính thức điều chỉnh và quy định nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng. Do đó, việc cho ban hành một quy định hay quy chế thống nhất về bảo hiểm tín dụng, một mặt sẽ giúp cho các Ngân hàng thu hồi được nợ vay trong trường hợp người đại diện của DN (tức người được bảo hiểm) tử vong hoặc bị thương tật vĩnh viễn không thể trả được nợ, mặt khác KH là các DN sẽ tiếp cận sản phẩm dễ dàng hơn, tạo tâm lý an tâm khi vay vốn.

c/ Điều chỉnh lại các quy định về cấp Giấy chứng nhận sở hữu tài sản

Khi tiếp xúc với DN vay vốn, các Ngân hàng thường yêu cầu DN đó trình Giấy chứng nhận (GCN) sở hữu tài sản hoặc GCN quyền sử dụng đất nếu là TSĐB là đất đai. Trước kia, việc cấp GCN đã tồn tại nhiều bất cập bởi có quá nhiều loại GCN khác nhau: GCN sử dụng đất, GCN sở hữu nhà ở... khiến cho các Ngân hàng khó kiểm soát việc tài sản thế chấp của DN có được đem đi làm vật bảo đảm ở nơi khác hay không. Hiện nay, Chính phủ đã ban hành Nghị định 88/2009 về cấp GCN quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất, nêu rõ các cơ quan chức năng, cụ thể là Văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất, từ ngày 10/12/2009 chỉ cấp GCN với một bản gốc duy nhất và sao y bản này thay vì cấp hai bản chính như trước kia [19]. Như vậy, Ngân hàng có thể yên tâm về việc thu hồi nợ, tránh hiện tượng DN đem tài sản đi đảm bảo ở nhiều nơi. Tuy nhiên trên thực tế, các DN vẫn còn gặp nhiều khó khăn khi cấp mới GCN do bất cập trong thủ tục cấp

giấy, mâu thuẫn từ các quy định về cấp GCN và từ phía cơ quan cấp giấy. Do đó, các cơ quan chức năng cần xem xét và điều chỉnh lại các quy định, quy chế và có văn bản cụ thể hướng dẫn, đào tạo cán bộ để khắc phục khó khăn cho các DN khi đăng ký và nhanh chóng giúp DN xin được vốn vay từ Ngân hàng.

3.2.3. Kiến nghị đối với các Doanh nghiệp

Việc đảm bảo chất lượng tín dụng không thể không kể đến vai trò của các Doanh nghiệp, những đối tượng trực tiếp đến Ngân hàng xin cung cấp vốn.

3.2.3.1. Tuân thủ theo các quy định của Ngân hàng

Trước hết, khi tham gia quan hệ tín dụng với Ngân hàng, các DN cần thực hiện đúng các cam kết với Ngân hàng. Điều quan trọng nhất là tính tự giác chấp hành các quy định về việc xin cấp tín dụng của các DN, chẳng hạn như cung cấp các tài liệu có chất lượng phục vụ cho việc thẩm định tín dụng; áp dụng các biện pháp bảo đảm tiền vay hợp lý; sử dụng vốn vay đúng mục đích và có hiệu quả; trả nợ đúng hạn cho Ngân hàng... Tuyệt đối DN không được có những hành vi sai trái như vi phạm các nguyên tắc tín dụng, cố tình không trả nợ đến hạn, làm giả giấy tờ, hồ sơ nhằm tạo lòng tin đối với Ngân hàng... Những trường hợp vi phạm này sẽ bị Ngân hàng áp dụng các biện pháp theo pháp luật, thậm chí khởi kiện lên tòa án.

Ngoài ra, các DN cũng cần giữ mối quan hệ chặt chẽ với Ngân hàng và thực hiện theo đúng chỉ dẫn của Ngân hàng, một mặt giúp cho DN duy trì được nguồn tài trợ kịp thời và mang tính lâu dài, mặt khác được hưởng những ưu tiên, ưu đãi từ Ngân hàng trong việc tái cấp tín dụng.

3.2.3.2. Doanh nghiệp phải xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư khả thi và có hiệu quả

Hiện nay, một trong số nguyên nhân dẫn đến việc Ngân hàng không thể cấp tín dụng cho DN là do DN vay vốn không đưa ra được dự án kinh doanh hợp lý và khả thi. Tình trạng này thường xảy ra ở mảng tín dụng trung và dài hạn, gây ứ đọng vốn tại Chi nhánh trong thời gian qua. Để nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả sử dụng vốn, các DN cần xây dựng được dự án kinh doanh khả thi và hiệu quả. Muốn được như vậy, DN cần nghiên cứu kỹ về PAKD của mình trước khi đem

trình duyệt cho Chi nhánh, chẳng hạn như điều tra thị trường, nhu cầu của người tiêu dùng, môi trường đầu tư, nhu cầu vốn, tính toán các chỉ tiêu tài chính, đánh giá rủi ro... Ngoài ra, DN có thể tham khảo ý kiến tư vấn của các chuyên gia để có được vốn hiểu biết nhất định trong lĩnh vực mình muốn kinh doanh hay đầu tư, trên cơ sở đó sẽ tiến hành lựa chọn và thiết kế dự án kinh doanh phù hợp.

3.2.3.3. Các doanh nghiệp cần có biện pháp tạo vốn tự có

Để thấy vốn là vấn đề mà các DN luôn phải đối mặt, nhất là các DN vừa và nhỏ, mặc dù Nhà nước ta đã có nhiều biện pháp hỗ trợ song khả năng khắc phục của các DN chưa cao. Tuy nhiên, tại các Ngân hàng hiện nay, trong đó có Agribank, điều kiện để có thể tiếp cận được vốn vay là các DN phải có đủ vốn tự có tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Sự mâu thuẫn này khiến cho các DN càng khó tiếp cận với vốn vay từ Ngân hàng. Do đó, các DN cần tìm ra phương hướng, giải pháp tự tạo cho mình lượng vốn tự có để đáp ứng yêu cầu của các Ngân hàng. Đối với các DN vừa và nhỏ, không đủ sức cạnh tranh, thì biện pháp hữu hiệu chính là cổ phần hoá DN. Việc làm này sẽ đem lại nhiều lợi ích cho DN, vừa có tác dụng huy động thêm vốn, vừa tạo động lực phát triển và kinh doanh hiệu quả.

3.2.3.4. Hợp tác với Ngân hàng trong quá trình xử lý tài sản đảm bảo

Nhằm bảo đảm khả năng hoàn trả nợ vay của DN và đơn giản hoá quy trình xử lý tài sản của Ngân hàng trong trường hợp KH không trả được nợ, các DN khi đến vay vốn cần đưa ra các TSĐB phù hợp với quy định của pháp luật. Đó là các tài sản thuộc quyền sở hữu, sử dụng và định đoạt của DN, tại thời điểm đem làm vật đảm bảo không xảy ra tranh chấp, nếu là BĐS thì không thuộc diện nằm trong quy hoạch hoặc đất bị lấn chiếm.

Trong trường hợp bắt buộc phải dùng TSĐB để trả nợ, DN cần nhanh chóng hợp tác với Ngân hàng trong việc xử lý tài sản; tránh trường hợp con nợ bỏ trốn, Ngân hàng không tự xử lý tài sản được, khi khởi kiện thì Toà án yêu cầu phải có mặt đương sự mới xét xử, phải chờ đợi các ban ngành khác hỗ trợ, dẫn đến việc xử lý tài sản bị đình trệ, tốn thời gian và tiền bạc.

3.2.3.5. Tham gia bảo hiểm tín dụng cho khoản vay của mình

Như đã đề cập ở trên, việc tham gia bảo hiểm tín dụng mang lại nhiều lợi ích cho Ngân hàng cũng như cho chính DN, người mua bảo hiểm. Trong quy trình tín dụng, khâu thu nợ luôn là vấn đề Ngân hàng lưu tâm nhất. Do đó, để nâng cao khả năng thanh toán nợ của mình đồng thời dễ dàng hơn trong việc tiếp cận vốn vay, các DN nếu có điều kiện nên mua thêm bảo hiểm cho khoản tín dụng của mình. Hiện nay các Ngân hàng và các công ty bảo hiểm đã liên kết với nhau cùng phát triển sản phẩm bảo hiểm tín dụng dành cho các tổ chức kinh tế và cá nhân. Các DN có thể tham khảo và tự chọn cho mình nơi mua bảo hiểm sao cho thuận lợi và phù hợp với từng loại hình DN. Đặc biệt, các DN là KH của Agribank có thể mua bảo hiểm tại Công ty Cổ phần bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (được thành lập ngày 18/10/2006 theo Giấy phép thành lập của Bộ Tài chính [21c]) để khoản tín dụng của mình được bảo vệ trước những rủi ro, sự cố bất ngờ có thể xảy ra.

KẾT LUẬN

Trước tình hình kinh tế thế giới đang có những biến động phức tạp từ sau cuộc khủng hoảng tài chính, Agribank chi nhánh Bách Khoa đã thay đổi chiến lược từ phát triển nhanh sang phát triển thận trọng; thiết kế được quy trình cho vay hiện đại, phù hợp với tình hình mới. Bám sát vào quy trình cho vay, các cán bộ tín dụng của Chi nhánh đã không ngừng rà soát và thẩm định chặt chẽ các khoản cho vay dành cho Doanh nghiệp. Nhờ đó chất lượng thẩm định tín dụng được nâng cao đáng kể, đồng thời nhu cầu sử dụng vốn để duy trì và mở rộng quy mô sản xuất của các thành phần kinh tế ngày càng được đáp ứng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh diễn ra một cách nhanh chóng và hiệu quả. Tuy nhiên, trong công tác thẩm định tại Chi nhánh vẫn còn tồn tại một số hạn chế và khó khăn mà tác giả đã nhận định, đồng thời nêu ra những giải pháp tích cực dành cho Agribank nói chung và Chi nhánh Bách Khoa nói riêng để hoàn thiện và tối đa hóa hiệu quả thẩm định tín dụng của mình.

Để giải quyết một cách hoàn chỉnh các vấn đề có liên quan đến chất lượng công tác tín dụng đòi hỏi phải có sự nỗ lực của không chỉ bản thân Chi nhánh Bách Khoa mà rất cần có sự giúp đỡ từ nhiều ngành, nhiều cơ quan, đặc biệt là Ngân hàng Nhà nước trong việc ban hành và thống nhất các nguồn luật, các quy định điều chỉnh nghiệp vụ tín dụng. Bên cạnh đó, khóa luận cũng đưa ra một số kiến nghị đối với các cơ quan chức năng và các Doanh nghiệp nhằm hoàn thiện, nâng cao chất lượng hoạt động thẩm định tín dụng tại Chi nhánh Bách Khoa nói riêng và của Agribank Việt Nam nói chung.

Nhận thức được vai trò của mình, xu hướng phát triển trong tương lai của Agribank Chi nhánh Bách Khoa là tiếp tục giữ vững và phát huy nền tảng vững chắc từ cơ sở vật chất, kiểm soát tốt hơn chất lượng tín dụng; triển khai các dịch vụ, sản phẩm tiên tiến đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Với đà tăng trưởng hiện tại, Chi nhánh Bách Khoa nói riêng và Agribank nói chung hoàn toàn có thể thực hiện tham vọng bứt phá trở thành một tập đoàn tài chính lớn mạnh hàng đầu Việt Nam, tiên tiến trong khu vực, có vị thế trên thế giới và hội nhập quốc tế thành công.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Agribank Chi nhánh Bách Khoa, *Sổ tay tín dụng Agribank Việt Nam – “Chương VII: Quy trình cho vay và quản lý tín dụng Doanh nghiệp”*.
2. Agribank Chi nhánh Bách Khoa, *Bộ hồ sơ xin vay của Công ty TNHH Giovanni và Công ty cổ phần Giải pháp thông tin Tân Bảo*.
3. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2003), *Quyết định số 300/QĐ-HĐQT_TĐHo ngày 24/09/2003 về quy định thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay*.
4. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2007), *Quy định tiêu chí phân loại khách hàng trong hệ thống NNo& PTNT Việt Nam số 1406/NHNo-TD*.
5. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2008), *Quyết định 172/NHBK-QĐ ngày 24/06/2008 quy định của Giám đốc Chi nhánh Bách Khoa về việc cho vay và bảo lãnh đối với một khách hàng*.
6. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2009), *Báo cáo mạng lưới hoạt động (Theo công văn 690/NHNN-HAN7 ngày 13/04/2009 của NHNo&PTNT Việt Nam)*.
7. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2007 – 2009), *Báo cáo tổng kết giai đoạn 2007 – 2009*.
8. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2009), “Agribank – Ghi nhận từ sự kiện Banking Việt Nam 2009”, *Tạp chí Thông tin NHNo&PTNT*, (241), tr 3.
9. Agribank Chi nhánh Bách Khoa (2010), *Thông báo lãi suất huy động vốn số 118/NHNoBK ngày 12/03/2010 áp dụng từ ngày 16/03/2010*.
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của các tổ chức tín dụng*.
11. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Quy chế kiểm tra, kiểm soát nội bộ của tổ chức tín dụng (Ban hành kèm theo Quyết định số 36/2006/QĐ-NHNN ngày 01 tháng 8 năm 2006)*.

12. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2010), “Hoạt động ngân hàng trên địa bàn Hà Nội năm 2009”, *Tạp chí lý luận và nghiệp vụ NHNN*, (2+3), tr. 55.
13. Nguyễn Minh Kiều (2007), “Phân tích tài chính và quyết định đầu tư vốn”, *Chương trình giảng dạy kinh tế Fullbright*.
14. Nguyễn Minh Kiều (2008), *Bài tập và bài giải nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Lao động xã hội.
15. Nguyễn Thị Mùi (2008), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính.
16. Thủ tướng Chính phủ (2006), *Nghị định số 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 ban hành kèm theo Danh mục hàng hoá cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu*.
17. Thủ tướng Chính phủ (2006), *Nghị định 160/2006 NĐ-CP ngày 28/12/2006 quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh ngoại hối*.
18. Thủ tướng Chính phủ (2006), *Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 về Giao dịch bảo đảm*.
19. Thủ tướng Chính phủ (2009), *Nghị định 88/2009/NĐ-CP ngày 19/10/2009 về cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản khác gắn liền với đất*.
20. Các Luật khác:
 - a/ Luật các tổ chức tín dụng bổ sung và sửa đổi (2004).
 - b/ Luật Dân sự (2005), Điều 324 “Giá trị tài sản đảm bảo”.
 - c/ Luật Đất đai (2003), Điều 56 “Giá trị quyền sử dụng đất”

CÁC WEBSITE THAM KHẢO

21. Agribank Việt Nam

a/ <http://www.agribanklangha.vn/Default.aspx?tabid=3&CatID=69&SubCatID=0&ArticleID=703> *Agribank chính thức khai trương hệ thống IPCAS II.*

b/ <http://www.agribank.com.vn/Agribank/eNews/InfoDetails.aspx?NewsID=3806&CatId=14> *Lãi suất cho vay VND sẽ phổ biến dưới 15%/năm.*

c/ http://abic.com.vn/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=78 *Lịch sử hình thành công ty CP Bảo hiểm Nông nghiệp.*

22. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển:

a/ http://www.bidv.com.vn/News_Detail.asp?News=1051 *BIDV tiên phong triển khai hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.*

b/ http://www.bidv.com.vn/english/News_Detail.asp?News=1611 *Xếp hạng tín dụng nội bộ để phân loại nợ: BIDV tiên phong thực hiện.*

23. Ngân hàng TMCP Hàng Hải:

<http://www.msb.com.vn/g-tin-tuc-su-kien/a-tin-maritime-bank/maritime-bank-to-chuc-thanh-cong-hoi-thao-gioi-thieu-he-thong-xep-hang-tin-dung-noi-bo/> *Maritime Bank tổ chức thành công hội thảo giới thiệu hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.*

24. Ngân hàng TMCP Quân Đội:

<http://vietnamnet.vn/kinhte/200910/MB-Xep-hang-tin-dung-noi-bo-giup-kinh-doanh-hieu-qua-872062/> *MB: xếp hạng tín dụng nội bộ giúp kinh doanh hiệu quả.*

25. Ngân hàng TMCP Quốc tế:

<http://www.vib.com.vn/Default.aspx?tabid=137&News=261&CategoryID=10> *VIB Triển khai thành công Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ*

26. Ngân hàng TMCP Sài Gòn:

<http://www.thesaigontimes.vn/Home/taichinh/nganhang/9784/> *SCB lập hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ.*

27. Trung tâm thông tin, thư viện và nghiên cứu khoa học:

<http://duthaoonline.quochoi.vn/du-thao-luat/du-thao-luat-cac-to-chuc-tin-dung-sua-111oi> *Dự thảo Luật các tổ chức tín dụng (Sửa đổi).*

28. <http://vneconomy.vn/20100107053642903P0C9920/dang-ky-giao-dich-bao-dam-kho-vi-luat.htm> *Đăng ký giao dịch bảo đảm – Khó vì luật.*

29. <http://vneconomy.vn/58521P0C6/vi-sao-nhieu-ngan-hang-ne-tranh-phan-loai-no.htm> *Vì sao nhiều ngân hàng né tránh phân loại nợ?*

30. Trang Bảo hiểm:

<http://www.webbaohiem.net/lu%E1%BA%ADt-ph/3015-prudential-vietnam-chon-bancassurance-theo-tieu-chi-phu-hop.html> *Prudential Việt Nam: Chọn Bancassurance theo tiêu chí phù hợp.*

31. Trang Bảo hiểm AAA:

http://www.aaa.com.vn/index.php?option=com_content&task=view&id=797&Itemid=54 *Nợ xấu ngân hàng: Đứng sau những con số.*

32. http://www.saga.vn/Hoidap_KT/15110.saga/ *Hỏi về quy trình tín dụng.*

33. <http://www.thanhvien.com.vn/News/Pages/201014/20100404024546.aspx> *Dùng cổ phiếu giả để chiếm đoạt 120 tỷ đồng.*

PHỤ LỤC I: HỒ SƠ VAY VỐN CƠ BẢN

(Áp dụng đối với Doanh nghiệp)

1. Hồ sơ pháp nhân

- Giấy phép thành lập (nếu có); Đăng ký kinh doanh; giấy phép hành nghề (nếu có), giấy chứng nhận đăng ký mã số thuế, mã số XNK (nếu có); Bản sao công chứng; Biên bản góp vốn, sổ cổ đông (bản sao).

- Điều lệ doanh nghiệp (bản sao).

- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc (Tổng Giám đốc) và Kế toán trưởng (nếu có) (bản chính).

- Chứng minh thư Giám đốc, Kế toán trưởng (nếu có) (bản sao).

- Bản giới thiệu về Giám đốc DN, Kế toán trưởng (nếu có).

- Biên bản họp hội đồng thành viên/hội đồng quản trị ủy quyền cho Giám đốc/Phó Giám đốc đại diện để ký kết các HĐ vay vốn, thế chấp cầm cố tài sản và trả nợ cho NH và các giấy tờ liên quan khác.

2. Hồ sơ tình hình tài chính và tình hình hoạt động kinh doanh

- Bản giới thiệu khái quát về hoạt động kinh doanh của công ty

- Các báo cáo tài chính trong 2 năm gần nhất và Báo cáo tình hình tài chính, kinh doanh đến trước ngày đề nghị vay vốn ngân hàng.

- Báo cáo tình hình Vốn góp/Vốn chủ sở hữu tại thời điểm vay vốn

- Chi tiết phải thu, phải trả; hàng tồn kho; tài sản cố định; nợ ngắn hạn, dài hạn tại thời điểm vay vốn (bản chính).

- Sổ doanh thu hoặc theo dõi nhập - xuất - tồn hàng hóa (bản sao)

- Sổ phụ ngân hàng, số quỹ tiền mặt, tờ khai nộp thuế hàng tháng (6 tháng gần nhất).

- Các hợp đồng kinh tế, hóa đơn đầu vào và đầu ra thực hiện.

- Bảng kê danh sách KH đầu vào và đầu ra.

- Một số hồ sơ khác liên quan đến tình hình SX-KD của DN mà Ngân hàng quan tâm.

3. Hồ sơ về phương án kinh doanh

- Giấy đề nghị vay vốn kèm phương án kinh doanh.
- Các hợp đồng kinh tế đầu vào và đầu ra theo phương án vay vốn (bản sao) và/hoặc tài liệu liên quan về dự án đầu tư (nếu vay dự án đầu tư).
- Đối với KH xin cấp HMTD hoặc vay vốn bằng ngoại tệ, cần bổ sung thêm một số giấy tờ khác liên quan đến điều kiện cấp hạn mức và việc được phép sử dụng ngoại tệ.
- Một số hồ sơ khác liên quan đến tình hình SX-KD của DN mà Ngân hàng quan tâm.

4. Hồ sơ khác

- Hợp đồng thuê kho, thuê văn phòng
- Hợp đồng tín dụng với NH khác (nếu có) (bản sao).

5. Hồ sơ về tài sản đảm bảo tiền vay:

Bao gồm các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu và quyền sử dụng hợp pháp về tài sản và giấy tờ tùy thân (bản sao) chủ sở hữu tài sản. tùy thuộc vào loại tài sản đảm bảo tiền vay, có một số giấy tờ cơ bản sau:

- Nếu là bất động sản: Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở hoặc Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
- Nếu là hàng hóa, máy móc, thiết bị: Hợp đồng mua bán hàng hóa, hóa đơn, các giấy tờ khác liên quan..
- Giấy tờ có giá: Chứng chỉ tiền gửi, Sổ tiết kiệm....

PHỤ LỤC 2: HƯỚNG DẪN KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

I. Kiểm tra Bảng tổng kết tài sản			
<u>a. Phần tài sản Có</u>	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin bổ sung
Liệu có những khoản tín dụng không thể thu hồi bị tính vào tài khoản các khoản phải thu?			
Liệu hàng tồn kho được định giá chính xác? Liệu những hàng hỏng hoặc không sử dụng được bị tính gộp vào tài khoản này không?			
Kiểm tra lại chi tiết các khoản vay/trách nhiệm nợ của các tài khoản liên quan đến Ban giám đốc			
Kiểm tra cẩn thận những khoản thanh toán/những khoản thu chờ xử lý có giá trị lớn			
Việc khấu hao các tài sản cố định hữu hình có được thực hiện theo quy tắc? Có xảy ra việc thừa hoặc thiếu khấu hao không? Có sự thay đổi nào trong phương pháp khấu hao đang áp dụng?			
Nguyên tắc về kế toán chi phí, như là chi phí vốn hoặc chi phí sửa chữa có được xem xét một cách thỏa đáng?			
Kiểm tra lại cẩn thận các chi tiết về những tài sản cố định vô hình, đặc biệt là những tài sản có giá trị lớn, bao gồm cả các vấn đề liên quan đến khấu hao			

Liệu khách hàng vay có khoản đầu tư nào vào những công ty con/công ty khác hoạt động kém hiệu quả? Việc định giá những khoản đầu tư này đã thỏa đáng chưa?			
Các bút toán khấu hao được ghi chép đều đặn?			
<u>b. Phần tài sản Nợ</u>			
Liệu các hóa đơn mua thiết bị và các hóa đơn phi hoạt động khác có được phân biệt từ những khoản phải trả nói chung?			
Liệu những khoản ứng trước đã thực sự được nhận hoặc những khoản đặt cọc đã được thu?			
Những chi phí trả trước hoặc những chi phí tính dồn có được hạch toán?			
Các khoản dự phòng cần thiết có được phân bổ đầy đủ? Đây là lý do của những khoản rút tiền từ những khoản dự phòng đó?			

2. Kiểm tra báo cáo lãi lỗ			
	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin yêu cầu
Liệu những tài khoản, bao gồm thu bán hàng, chi phí mua, chi phí bán hàng và chi phí hành chính chung cũng như thu nhập/chi phí phi hoạt động được phân loại và phân bổ chính xác? Kiểm tra các chi tiết của mỗi khoản mục này			
Liệu có những tăng/giảm đột biến về doanh thu cho các khoản mua từ các công ty con? Kiểm tra lại chi tiết đằng sau những tăng/giảm của các khoản phải thu từ các công ty con			
Kiểm tra cẩn thận những chi tiết đằng sau những khoản thu nhập/chi phí hoạt động			
Kiểm tra những chi tiết của những khoản thu nhập/khoản lỗ bất thường, đặc biệt là những khoản có giá trị lớn. Đối với những khoản lỗ từ việc bán tài sản cố định hữu hình, việc bán tài sản phải được xác nhận.			
Liệu có những thay đổi nào trong nguyên tắc hạch toán kế toán, hoặc trong phương pháp kế toán, như là đánh giá hàng tồn kho, khấu hao hoặc dự phòng. Kiểm tra lại nguyên nhân của mọi thay đổi trên.			

PHỤ LỤC 3: HƯỚNG DẪN KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ TÀI SẢN ĐẢM BẢO TIỀN VAY

CBTD chịu trách nhiệm kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản đảm bảo tiền vay theo những nội dung sau:

Loại tài sản bảo đảm	Các yếu tố cần kiểm tra
1. Giấy tờ có giá (trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, kỳ phiếu, tiết kiệm...)	Quyền chủ sở hữu, nguồn gốc phát hành, ngày phát hành, thời hạn thanh toán, lãi suất áp dụng
2. Kim khí quý, đá quý...	Nguồn gốc, khối lượng, tỷ trọng, giá trị
3. Bất động sản (nhà cửa, vật kiến trúc... gắn liền với quyền sử dụng đất)	a. Nội dung thẩm định: nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, sử dụng, trích lục bản đồ, hình thức chuyển nhượng, giá trị theo khung giá nhà nước, giá trị theo thị trường, lợi thế thương mại, quy hoạch xây dựng, khả năng bán, thanh lý... b. Hình thức thế chấp, chuyển nhượng: định giá, thủ tục đăng ký công chứng, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng..
4. Động sản (hàng hóa, phương tiện vận tải...)	a. Nội dung thẩm định: Nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng; số lượng, chủng loại, tính năng kỹ thuật; giá trị theo sổ sách kế toán; giá trị theo thị trường; rủi ro trên đường; khả năng bảo quản, cất giữ; khả năng bán, thanh lý; b. Hình thức cầm cố, chuyển nhượng: Định giá, thủ tục đăng ký công chứng, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng.
5. Các quyền (quyền tác giả, quyền sở	Xác định phạm vi quyền, đối tượng được

hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận bảo hiểm, quyền khai thác tài nguyên, lợi tức, quyền phát sinh từ tài sản cầm cố, thế chấp...)	hưởng quyền, đối tượng thực hiện nghĩa vụ, thời điểm phát sinh quyền và nghĩa vụ, giá trị của quyền khi thực hiện.
6. Bảo lãnh của bên thứ ba	Phạm vi, đối tượng, nội dung, mức độ, thời hạn bảo lãnh; năng lực, uy tín của bên bảo lãnh; năng lực tài chính của bên bảo lãnh; mối quan hệ giữa người bảo lãnh và người được bảo lãnh; điều kiện khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh; bảo lãnh bằng tài sản
7. Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay	Tính pháp lý và thủ tục bàn giao về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị ước định trong tương lai của tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản
8. Bảo đảm khác theo quy định của pháp luật	Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị thị trường tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản; thủ tục bàn giao tài sản
9. Kết hợp các loại bảo đảm	Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị thị trường tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản; thủ tục bàn giao tài sản

PHỤ LỤC 4: DANH MỤC HỒ SƠ ĐẢM BẢO TIỀN VAY

I. Trường hợp cho vay không có tài sản đảm bảo

1. Giấy cam kết của khách hàng về việc thực hiện bảo đảm bằng tài sản khi được đơn vị trực tiếp cho vay yêu cầu (theo các quy định của pháp luật). Thông thường nội dung cam kết này có thể thể hiện thành một điều khoản trong Hợp đồng tín dụng.

2. Chỉ định của Chính phủ về việc cho vay không có đảm bảo đối với khách hàng (nếu việc cho vay không có đảm bảo theo chỉ thị của Chính phủ).

II. Trường hợp bảo đảm bằng tài sản của khách hàng

Tùy từng loại tài sản có các giấy tờ khác nhau. Trong đó một số loại giấy tờ chủ yếu gồm:

1. Giấy tờ pháp lý chứng nhận quyền sở hữu tài sản.

- Đối với tài sản có đăng ký quyền sở hữu: Giấy tờ bản chính quyền sở hữu tài sản.
- Phương tiện vận tải tàu thuyền: Giấy chứng nhận đăng ký, Giấy phép lưu hành.
- Đất đai và tài sản gắn liền trên đất: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các giấy tờ liên quan đến tài sản gắn liền trên đất.
- Hóa đơn, vận đơn chứng từ liên quan, các Biên bản bàn giao, Quyết định giao tài sản (nếu tài sản do cấp trên của khách giao).

2. Các chứng từ có giá (sổ tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu..)

3. Các loại giấy tờ khác liên quan

III. Trường hợp đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay

1. Giấy cam kết thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay trong đó nêu rõ quá trình hình thành tài sản và bàn giao ngay các giấy tờ liên quan đến tài sản khi được hình thành.

2. Công văn của chính phủ cho phép được đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay (nếu việc đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay theo chỉ thị của Chính phủ).

IV. Trường hợp bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

Ngoài các giấy tờ như Mục II còn cần có:

- Cam kết bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba để khách hàng vay vốn.

V. Hồ sơ thế chấp quyền sử dụng đất

1. Hợp đồng thế chấp giá trị quyền sử dụng đất (theo mẫu đính kèm)
2. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (bản chính)
3. Lục bản đồ thửa đất
4. Các giấy tờ khác có liên quan

PHỤ LỤC 5: QUY TRÌNH GIẢI NGÂN

I. Chứng từ giải ngân

1. Chứng từ của KH

CBTD yêu cầu KH cung cấp các hồ sơ, chứng từ về mục đích sử dụng tiền vay để giải ngân, gồm:

- a/ Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hóa, dịch vụ
- b/ Bảng kê các khoản chi chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu...
- c/ Đối với hóa đơn, chứng từ thanh toán, trong trường hợp cụ thể, Chi nhánh có thể yêu cầu xuất trình các bản gốc hoặc chỉ yêu cầu bên vay liệt kê danh mục để đối chiếu trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.
- d/ Thông báo nộp tiền vào tài khoản của Ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài (đã xác định trong hợp đồng tín dụng).

2. Chứng từ của Ngân hàng

CBTD hướng dẫn KH hoàn chỉnh nội dung chứng từ theo mẫu sau:

- a/ Hợp đồng bảo đảm tiền vay trong trường hợp KH chưa hoàn thành thủ tục đảm bảo tiền vay
- b/ Bảng kê rút vốn vay
- c/ Ủy nhiệm chi

II. Trình duyệt giải ngân

CBTD sau khi xem xét chứng từ giải ngân nói trên, nếu đủ điều kiện giải ngân thì trình Trưởng phòng Tín dụng (TPTD).

TPTD kiểm tra lại điều kiện giải ngân và nội dung trình của CBTD.

- + Nếu đồng ý: ký trình lãnh đạo
- + Nếu chưa phù hợp, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại
- + Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, trình lãnh đạo quyết định

Lãnh đạo ký duyệt:

- + Nếu đồng ý: ký duyệt
- + Nếu chưa phù hợp: yêu cầu chỉnh sửa lại

+ Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do

III. Nạp thông tin vào chương trình điện toán và luân chuyển chứng từ

CBTD nhận lại chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho vay, nạp vào máy tính các thông tin dữ liệu của khoản vay theo Hợp đồng nhận nợ qua mạng máy tính của Ngân hàng.

CBTD chuyển những chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho các Phòng nghiệp vụ có liên quan như sau:

a/ Chứng từ gốc chuyển sang Phòng Kế toán:

- + Hợp đồng tín dụng (nếu mới rút vốn lần đầu)
- + Bảng kê rút vốn vay
- + Ủy nhiệm chi
- + Chứng từ khác (nếu có)

Phòng Kế toán căn cứ vào chứng từ trên thực hiện hạch toán theo quy trình thanh toán trong nước và theo dõi nợ vay theo Bảng theo dõi nợ vay.

b/ Chứng từ chuyển sang Phòng nguồn vốn (nếu có):

+ Đề nghị chuyển nguồn vốn đối với trường hợp khoản vay lớn có ảnh hưởng đến cơ chế điều hành vốn theo quy định của Chi nhánh

+ Hợp đồng mua bán ngoại tệ đối với trường hợp khoản vay cần phải chuyển đổi ngoại tệ.

+ Chứng từ chuyển sang Phòng thanh toán quốc tế đối với trường hợp thanh toán với nước ngoài để mở L/C hoặc thanh toán tập trung.

- + Hợp đồng tín dụng
- + Chứng từ khác (nếu có)

PHỤ LỤC 6: BẢNG TÍNH CHI TIẾT KHẤU HAO XE Ô TÔ CỦA CÔNG TY TÂN BẢO

(nguồn: Phương án SXKD của Công ty CP giải pháp thông tin Tân Bảo)

- 1) Thời gian khấu hao : 6 năm
- 2) Nguyên giá tính khấu hao = 542.570.000 (đồng)
- 3) Giá trị khấu hao mỗi tháng = $542.570.000 / (6 \times 12 \text{ tháng})$
= 7.535.694 (đồng)
- 4) Giá trị khấu hao mỗi quý = $7.535.694 \times 3 \text{ (tháng)}$
= 22.607.000 (đồng)
- 5) Giá trị khấu hao mỗi năm = $22.607.000 \times 4 \text{ (quý)}$
= 90.428.000 (đồng)

Giá trị khấu hao này sẽ tính trong chi phí và lấy chi phí đó dùng trả cho Ngân hàng.

6) Số tiền gốc trả Ngân hàng mỗi quý là: 23.750.000 (đồng).

7) Số tiền còn thiếu mỗi quý là 1.143.000 đồng sẽ được lấy từ doanh thu hoặc lợi nhuận hoạt động kinh doanh để trả Ngân hàng.

PHỤ LỤC 7: LỊCH TRẢ NỢ

Khách hàng: Công ty CP giải pháp thông tin Tân Bảo

TT	Ngày trả	Số tiền trả	Dư nợ còn lại
1	12/06/2009	23.750.000	356.250.000
2	12/09/2009	23.750.000	332.500.000
3	12/12/2009	23.750.000	308.750.000
4	12/03/2010	23.750.000	285.000.000
5	12/06/2010	23.750.000	261.250.000
6	12/09/2010	23.750.000	237.500.000
7	12/12/2010	23.750.000	213.750.000
8	12/03/2011	23.750.000	190.000.000
9	12/06/2011	23.750.000	166.250.000
10	12/09/2011	23.750.000	142.500.000
11	12/12/2011	23.750.000	118.750.000
12	12/03/2012	23.750.000	95.000.000
13	12/06/2012	23.750.000	71.250.000
14	12/09/2012	23.750.000	47.500.000
15	12/12/2012	23.750.000	23.750.000
16	12/03/2013	23.750.000	0
Lãi trả vào ngày 12 hàng tháng			

(Nguồn: Hồ sơ tín dụng của Công ty Tân Bảo)