

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH



Cao Thị Hồng Nhung

**KIỂM SOÁT TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ
TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI – CN HỒ CHÍ MINH**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Tp. Hồ Chí Minh, năm 2008

NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC CỦA LUẬN VĂN

- ✓ Luận văn này đi sâu nghiên cứu một vấn đề là kiểm soát tín dụng đối với một bộ phận khách hàng của Ngân hàng Quân đội là doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- ✓ Luận văn đã tổng kết các lý thuyết, lý luận về hoạt động kiểm soát tín dụng
- ✓ Luận văn đã đưa ra những biện pháp có khả năng ứng dụng nhằm nâng cao công tác kiểm soát tín dụng, góp phần thực hiện mục tiêu mở rộng tín dụng đi đôi với đảm bảo quản lý rủi ro.
- ✓ Luận văn đã đề xuất những biểu mẫu nhằm thống nhất việc kiểm soát tín dụng trong toàn hệ thống Ngân hàng Quân đội.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
<u>CHƯƠNG I:</u> NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KIỂM SOÁT TÍN DỤNG.....	2
1.1. <i>Khái quát về hoạt động tín dụng ngân hàng và rủi ro tín dụng.</i>	2
1.2. <i>Những lý luận chung về kiểm soát tín dụng tại NHTM</i>	6
1.3. <i>Kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ</i>	12
<u>CHƯƠNG II:</u> THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNVVN TẠI MBHCM	26
2.1. <i>Khái quát về Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Hồ Chí Minh</i>	26
2.2. <i>Tình hình hoạt động kinh doanh của MBHCM từ 2005 đến 2007</i>	28
2.3. <i>Thực trạng kiểm soát tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM</i>	38
<u>CHƯƠNG III.</u> KIỂM SOÁT TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI MBHCM	53
3.1. <i>Kế hoạch kinh doanh và định hướng phát triển tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MB HCM</i>	53
3.2. <i>Các nội dung cần thực hiện để kiểm soát tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM</i>	54
KẾT LUẬN	64
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	65
DANH SÁCH PHỤ LỤC	67
PHỤ LỤC.....	68

LỜI MỞ ĐẦU

Gia nhập nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, các Ngân hàng Thương mại ở Việt Nam có thể hoạt động trên nhiều lĩnh vực như: tín dụng, đầu tư, huy động, bảo lãnh... Trong đó, hoạt động tín dụng là hoạt động cơ bản nhất của các Ngân hàng thương mại, mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng, chiếm tới 70 – 80% tổng thu nhập, có tính quyết định đối với sự phát triển và ổn định của các ngân hàng.

Do đó, việc nâng cao chất lượng tín dụng đã, đang và sẽ là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng thông qua việc không ngừng đưa ra, hoàn thiện chính sách về kiểm soát tín dụng.

Hòa chung với sự phát triển của các ngân hàng thương mại Việt Nam, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội không ngừng nâng cao tốc độ tăng trưởng đi đôi với nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng.

Là một chi nhánh trong hệ thống Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội, Chi nhánh Hồ Chí Minh tăng cường quản lý, kiểm soát tín dụng, hạn chế và giảm thiểu rủi ro tín dụng tại Chi nhánh.

Khách hàng mục tiêu mà Chi nhánh là hướng tới là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Công tác kiểm soát tín dụng đối với nhóm khách hàng này được thực hiện khá tốt nhưng cũng còn một số hạn chế, tiềm ẩn rủi ro

Trên cơ sở nhận thức sự cần thiết phải nâng cao công tác kiểm soát tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Chi nhánh Hồ Chí Minh, tôi chọn đề tài **“Kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Quân đội - CN Hồ Chí Minh”**.

- **Mục đích nghiên cứu:**

Nghiên cứu nội dung và phân tích vai trò của hoạt động kiểm soát tín dụng. Trên cơ sở nghiên cứu các đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ, đưa ra các biện pháp mang tính thực tiễn nhằm hoàn thiện kiểm soát tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ không chỉ tại áp dụng tại MBHCM mà đối với các ngân hàng thực hiện cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- **Phạm vi nghiên cứu của đề tài:** công tác kiểm soát tín dụng tại MBHCM

- **Phương pháp nghiên cứu:** kết hợp nghiên cứu lý thuyết, thống kê, điều tra, phỏng vấn...

- **Ý nghĩa khoa học và thực tiễn:**

- + Phân tích và đúc kết lý luận về hoạt động kiểm soát tín dụng
- + Hình thành bộ quy chuẩn gồm quy định và biểu mẫu trong hoạt động kiểm soát tín dụng
- + Góp phần nâng cao chất lượng tín dụng của MBHCM

- **Kết cấu luận văn:**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục biểu mẫu luận văn gồm 3 chương:

Chương I. Những vấn đề chung về kiểm soát tín dụng.

Chương II. Thực trạng kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM

Chương III. Kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KIỂM SOÁT TÍN DỤNG

1.1. *Khái quát về hoạt động tín dụng ngân hàng và rủi ro tín dụng.*

1.1.1 Khái niệm hoạt động tín dụng ngân hàng

Có thể nói tín dụng là hoạt động kinh doanh đặc thù của ngân hàng. Tín dụng xuất phát từ chữ Latinh "Creditum", có nghĩa là tin tưởng tín nhiệm. Trong tiếng Anh, tín dụng là credit - "uy tín". Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về tín dụng nhưng nếu chỉ giới hạn trong lĩnh vực kinh tế thì định nghĩa sau là phản ánh đúng bản chất của hoạt động này hơn cả:

“Tín dụng là quan hệ kinh tế phát sinh giữa các chủ thể trong nền kinh tế với nhau trong đó chủ thể này chuyển cho chủ thể khác quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật nhất định trong khoảng thời gian nhất định với những điều kiện mà hai bên thỏa thuận”

Khái niệm tín dụng trên thể hiện 3 đặc điểm cơ bản:

- Trong tín dụng có sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật từ chủ thể này sang chủ thể khác.
- Sự chuyển giao này chỉ mang tính tạm thời
- Quan hệ tín dụng này chỉ được thực hiện khi hai bên đã thỏa thuận những điều kiện về việc sử dụng và hoàn trả lượng giá trị, hay hiện vật như khối lượng, thời hạn, tiền lãi...

Tín dụng xuất hiện từ thời kỳ cổ đại dưới hình thức cho vay nặng lãi và phát triển lâu dài, đa dạng cho đến ngày nay. Tín dụng ra đời và phát triển gắn với sự ra đời và phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hóa. Có nhiều loại tín dụng khác nhau phân theo chủ thể tham gia hoạt động tín dụng:

- Tín dụng thương mại: Có bản chất là quan hệ mua bán chịu hàng hóa, dịch vụ giữa các doanh nghiệp, cá thể kinh doanh với nhau

- Tín dụng nhà nước: là quan hệ tín dụng giữa một bên là chính phủ, một bên là các chủ thể kinh tế nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu của chính phủ và thực hiện các mục tiêu quản lý kinh tế.

- Tín dụng ngân hàng: là hoạt động tín dụng quan trọng nhất. Là quan hệ tín dụng mà ngân hàng là chủ thể cho vay đối với các đối tượng khác trong nền kinh tế với những điều kiện mà hai bên thỏa thuận. Hoạt động tín dụng của các NHTM làm cho NHTM trở thành một trong những trung gian tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế.

Điều kiện tín dụng chủ yếu của ngân hàng bao gồm: Khối lượng vốn vay, thời hạn vay, tiền lãi người vay phải trả ngân hàng. Các yếu tố này được hai bên thỏa thuận sao cho tiện lợi nhất cho cả người vay và ngân hàng. Người vay có tiền để bù đắp những thiếu hụt trong chi tiêu của mình. Ngân hàng có thể cho vay để kiếm được lợi nhuận tương ứng với mức rủi ro mà họ chấp nhận.

1.1.2. Vai trò hoạt động tín dụng đối với Ngân hàng Thương mại

Hoạt động tín dụng có vai trò quan trọng đối với NHTM.

Trước hết nó là hoạt động mang lại nguồn thu chủ yếu cho các ngân hàng. Tiền lãi và phí tạo ra từ các khoản cho vay chiếm hầu hết các nguồn thu của ngân hàng. Theo số liệu thống kê không chính thức, nguồn thu từ lãi cho vay chiếm tới 70% thu nhập từ các NHTM ở Việt Nam.

Tuy nhiên, tầm quan trọng tương đối của khoản mục thu từ cho vay so với các nguồn thu ngoài lãi vay tín dụng đang thay đổi rất nhanh cùng với quá trình phát triển các dịch vụ thu phí. Thu từ phí ngày nay đang tăng lên nhanh hơn so với thu lãi từ cho vay.

Ngoài ra, bên cạnh việc dự trữ thanh khoản và đầu tư, hoạt động tín dụng là hoạt động sử dụng vốn chủ yếu của các ngân hàng. Trong xu hướng các

ngân hàng ngày càng đa dạng hóa danh mục các dịch vụ cung cấp, hoạt động tín dụng vẫn giữ vai trò của mình. Cho vay vẫn là khoản mục tài sản lớn nhất của ngân hàng, thường chiếm từ 1/2 đến 3/4 giá trị tổng tài sản của ngân hàng.

Hoạt động tín dụng còn là cơ sở để các ngân hàng thu hút và phát triển khách hàng. Một trong những lý do ban đầu khách hàng tìm đến ngân hàng là do họ muốn vay tiền để trang trải cho các chi tiêu của mình. Từ việc bán sản phẩm tín dụng, ngân hàng có thể bán kèm và bán chéo các sản phẩm khác như dịch vụ gửi tiền, thanh toán, dịch vụ bảo hiểm, ngân quỹ...

1.1.3. Khái niệm rủi ro tín dụng

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng rất đa dạng, phong phú. Vì vậy rủi ro đe dọa nó cũng có nhiều hình thái khác nhau và có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Các loại rủi ro NHTM gặp phải là: Rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất... Trong đó, rủi ro tín dụng được coi là rủi ro gắn liền với hoạt động ngân hàng.

Rủi ro tín dụng được định nghĩa là khả năng mà người vay hoặc đối tác của ngân hàng không có khả năng thực hiện nghĩa vụ tài chính đã cam kết.

Đối với hầu hết ngân hàng, các khoản cho vay là nguồn gốc lớn nhất và rõ ràng nhất của rủi ro tín dụng. Trong đó, rủi ro tín dụng của các NHTM chủ yếu liên quan đến các khoản vay.

Theo phạm vi đó, *rủi ro tín dụng được hiểu là khả năng người vay vốn ngân hàng cố tình hoặc không có khả năng chi trả một phần hoặc toàn bộ gốc hoặc lãi hoặc cả hai đúng thời hạn trong hợp đồng tín dụng.*

Rủi ro tín dụng bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan khác nhau từ phía khách hàng và ngân hàng. Về phía khách hàng, rủi ro tín dụng có nguyên nhân từ rủi ro kinh doanh hoặc khách hàng cố ý lừa đảo, chây ì, gặp khó khăn trong kinh doanh. Về phía ngân hàng, rủi ro tín dụng

xảy ra do các quy định, quy trình tín dụng không chặt chẽ, cán bộ tín dụng thiếu năng lực hoặc tư cách đạo đức xấu...

Khi nghiên cứu về rủi ro tín dụng một trong những nội dung quan trọng nhất đối với ngân hàng là xác định các dấu hiệu về rủi ro tín dụng nhằm hạn chế thấp nhất các rủi ro có thể xảy ra.

1.2. Những lý luận chung về kiểm soát tín dụng tại NHTM

1.2.1. Khái niệm và vai trò của kiểm soát tín dụng tại NH TM

1.2.1.1. Khái niệm kiểm soát tín dụng tại Ngân hàng thương mại

Theo Từ điển Tiếng Việt do Nhà xuất bản Khoa học xã hội – Trung tâm Từ điển học xuất bản năm 1994, “kiểm soát” là theo dõi và kiểm tra xem có thực hiện đúng những điều quy định hay không.

Chưa có một định nghĩa chính thức nào về kiểm soát tín dụng tại Ngân hàng thương mại nhưng theo tôi khái niệm hợp lý nhất là:

Kiểm soát tín dụng tại ngân hàng thương mại là việc ngân hàng theo dõi, kiểm tra từng khoản vay sau khi khoản vay được giải ngân nhằm xác định vấn đề (tiềm tàng / thực tế hoặc tương lai) tại thời điểm sớm nhất có thể nhằm có khả năng có hành động ngăn chặn thích hợp để bảo toàn vị thế của Ngân hàng trước khi quá muộn".

Kiểm soát tín dụng bao gồm 2 nội dung chính: Kiểm soát danh mục và kiểm soát từng khoản vay.

1.2.1.2. Vai trò của kiểm soát tín dụng đối với Ngân hàng thương mại

Thứ nhất, kiểm soát tín dụng giúp Ngân hàng nhận biết một cách kịp thời bất cứ một sự sụt giảm chất lượng tín dụng hoặc rủi ro của khoản vay để có thể có các hành động ngăn chặn để bảo vệ lợi ích của ngân hàng. Trước khi chấp thuận cho vay, Ngân hàng đã đánh giá, sàng lọc và chấp nhận mức rủi ro

nhất định của khoản vay. Tuy nhiên, người vay có động cơ mạo hiểm hơn sau khi đã vay được tiền. Sự khác nhau giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay đã thúc đẩy động cơ này. Cụ thể hơn, các chủ sở hữu của công ty sẽ hưởng phần lớn thành công, còn ngược lại, chủ nợ sẽ hứng chịu phần lớn hậu quả. Điều đó cấu thành động cơ để chủ sở hữu mạo hiểm hơn, thực hiện những phương án kinh doanh rủi ro hơn ban đầu. Nghiên cứu cho thấy một trong số nhiều nguyên nhân khiến các ngân hàng gặp vấn đề về các khoản tín dụng là không kiểm soát được các vấn đề sau khi giải ngân. Sự thiếu sót này thường biến “một quyết định tốt” khi cho vay ban đầu thành “một quyết định tồi”.

Thứ hai, kiểm soát tín dụng thường xuyên còn giúp ngân hàng nhận biết các cơ hội mới đối với các quan hệ cho ngân hàng thông qua việc nắm bắt nhu cầu mới của khách hàng. Ví dụ thông qua việc kiểm soát tín dụng cho thấy khách hàng đang mở rộng quy mô kinh doanh, số lượng nhân viên ngày càng nhiều. Việc hàng tháng kế toán phải trả lương bằng tiền mặt đến từng công nhân sẽ rất tốn kém về thời gian và gặp nhiều rủi ro do sai sót trong khâu đếm tiền, theo dõi danh sách những người thực nhận lương... Như vậy, đây chính là cơ hội cho ngân hàng tiếp thị sản phẩm “trả lương cán bộ công nhân viên qua tài khoản” nhằm mang lại cho khách hàng lợi ích của việc trả lương chính xác, nhanh gọn, tiết kiệm hay sản phẩm "quỹ thu tiền mặt tại quầy" đối với các doanh nghiệp bán lẻ có doanh thu tiền mặt lớn...

Kiểm soát danh mục giúp ngân hàng quản lý kết cấu danh mục tín dụng đảm bảo tuân thủ chính sách tín dụng và các quy định pháp lý trong hoạt động tín dụng, hướng tới mục tiêu giảm thiểu rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận của ngân hàng.

1.2.2. Những tiêu thức đánh giá chất lượng kiểm soát tín dụng tại NHTM

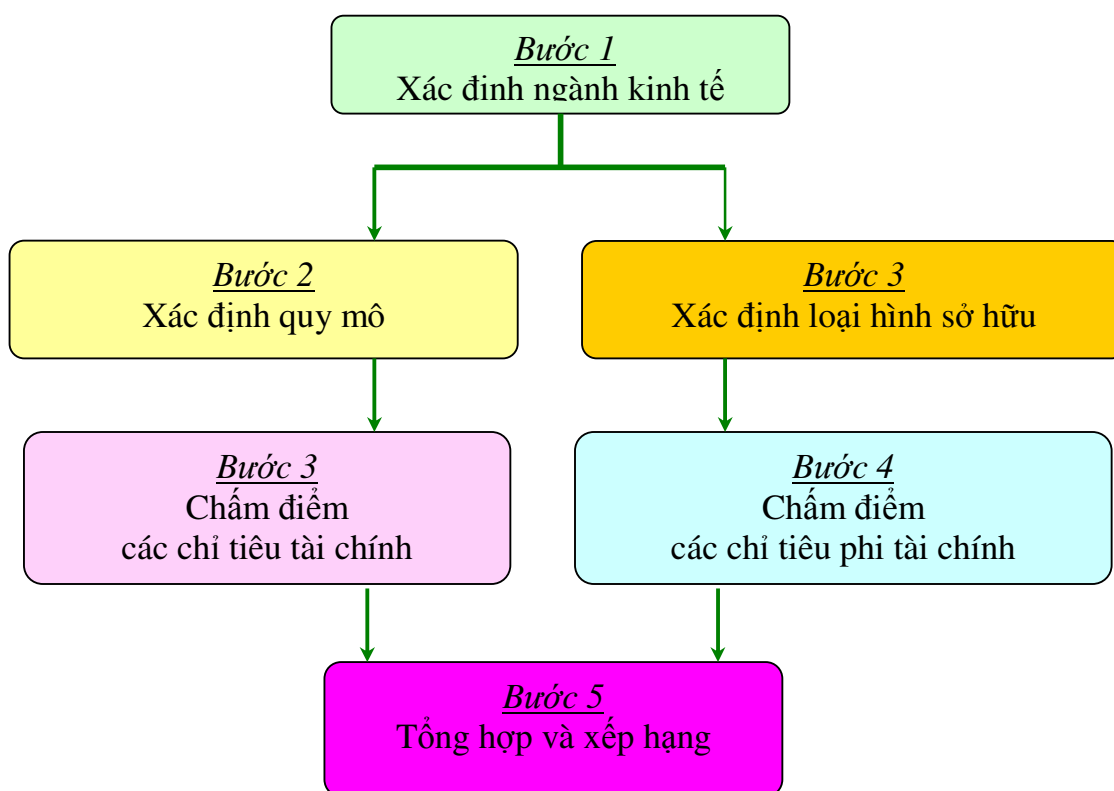
1.2.2.1. Khả năng nhận biết, đánh giá, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

Đây là tiêu thức quan trọng nhất đánh giá chất lượng hoạt động kiểm soát tín dụng. Một hoạt động kiểm soát chỉ có chất lượng cao khi giúp ngân hàng nhận biết rủi ro tín dụng càng sớm càng tốt.

Hoạt động kiểm soát chỉ có tác dụng khi nó đo lường được mức độ rủi ro của từng khoản vay và của danh mục tín dụng, từ đó giúp ngân hàng đưa ra các biện pháp, hành động ứng xử kịp thời thích hợp. Vì thế, hoạt động kiểm soát có chất lượng hay không thể hiện ở việc nó có góp phần hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng hay không.

Mặc dù rủi ro tín dụng rất khó định lượng nhưng điều đó không có nghĩa là các ngân hàng bỏ qua việc này. Để đánh giá rủi ro của một khách hàng, người ta thường sử dụng hệ thống **định hạng tín nhiệm**.

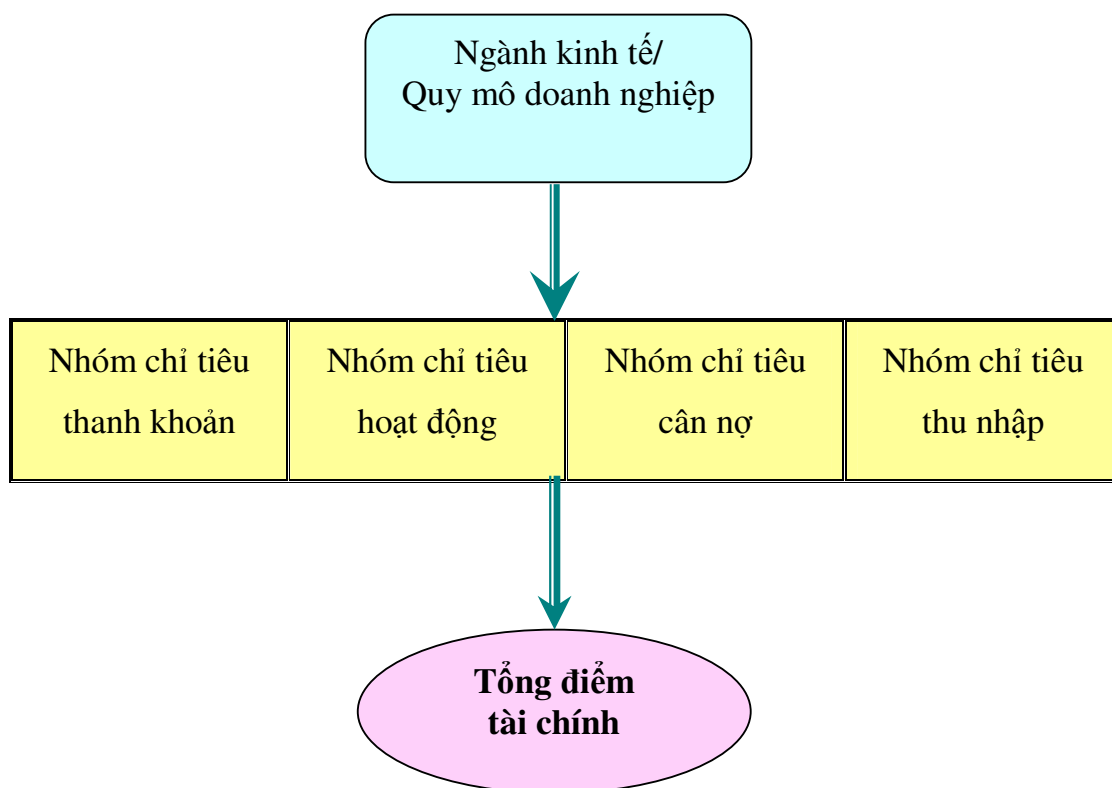
Quy trình chấm điểm cho doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại được tiến hành theo các bước sau.



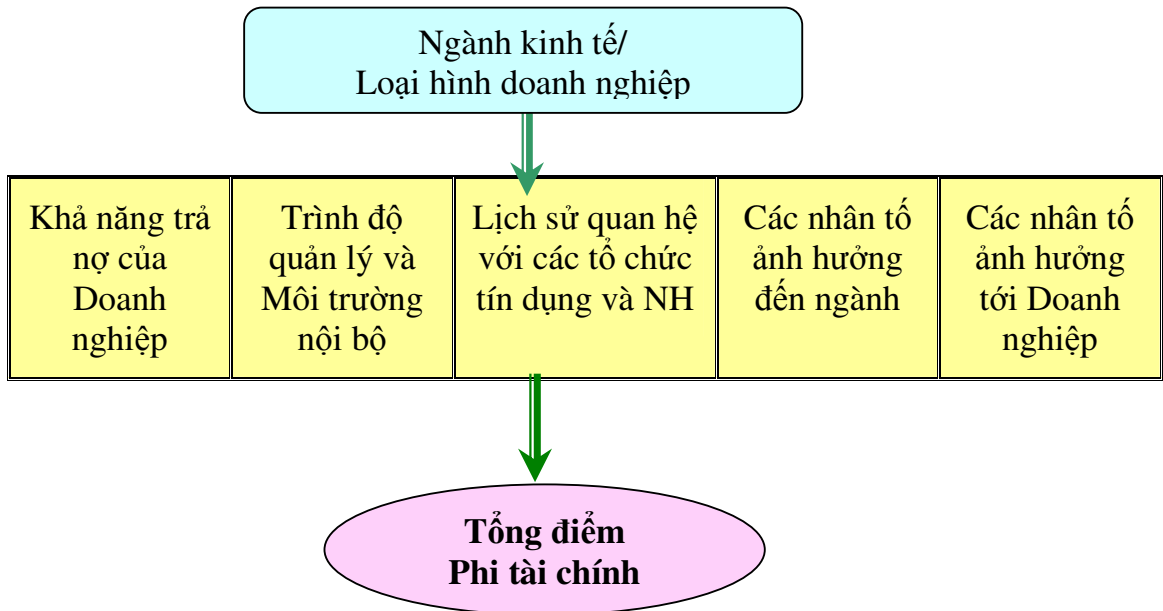
Định hạng tín nhiệm yêu cầu cán bộ tín dụng phải định lượng những rủi ro có thể đối với khoản vay của họ. Rủi ro phải được đánh giá và xếp hạng vào thời điểm mà khoản vay đó được thực hiện và sau đó kiểm tra lại trong suốt vòng đời của khoản vay hoặc khi có những thay đổi đáng kể trong chất lượng tín dụng của nó.

Hệ thống định hạng tín nhiệm phân loại nợ theo hai phương pháp định tính và định lượng trong hai phần: tài chính và phi tài chính.

- ❖ **Phân tài chính:** Việc đánh giá yếu tố tài chính của doanh nghiệp định lượng qua việc phân tích báo cáo tài chính năm gần nhất. Giá trị và tỷ trọng của từng chỉ tiêu phụ thuộc vào ngành kinh tế và quy mô của doanh nghiệp.



- ❖ **Phân phi tài chính:** Các yếu tố phi tài chính được đánh giá bằng phương pháp định tính và phương pháp định lượng, bao gồm các nhóm chỉ tiêu sau:



Trên cơ sở những dữ liệu trên, tùy theo quan điểm rủi ro của mỗi ngân hàng thương mại, hệ thống đưa ra mức rủi ro của khoản vay. Số điểm cho mỗi chỉ tiêu được đánh giá từ 20 đến 100 điểm và tỷ trọng cho từng chỉ tiêu thay đổi tùy thuộc vào ngành nghề và quy mô doanh nghiệp của khách hàng.

Điểm của phần tài chính tại các ngân hàng thương mại thường chiếm từ 25-30% tổng điểm xếp hạng (25% đối với báo cáo tài chính không được kiểm toán hoặc báo cáo tài chính được kiểm toán nhưng không có ý kiến chấp nhận toàn phần và 30% đối với báo cáo tài chính có kiểm toán và có ý kiến chấp nhận toàn phần), và phần phi tài chính chiếm 70% tổng điểm xếp hạng.

Tổng điểm kết hợp của hai yếu tố định tính và định lượng sẽ giúp xác định mức phân loại của khoản cho vay theo các nhóm nợ đủ tiêu chuẩn (AAA, AA, A); Nhóm nợ cần chú ý (BBB, BB, B); Nhóm nợ dưới tiêu chuẩn (CCC, CC), Nợ nghi ngờ (C) và Nợ có khả năng mất vốn (D) theo

Hệ thống định hạng tín nhiệm chỉ giúp đánh giá mức độ rủi ro của một khoản vay, một khách hàng. Để đánh giá mức độ rủi ro của một ngân hàng, người ta phải sử dụng nhiều tiêu thức tổng hợp khác, bao gồm:

- Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn/dư nợ cho vay, tỷ lệ nợ quá hạn không có khả năng thu hồi/vốn tự có.
- Nợ xấu, nợ có vấn đề, tỷ lệ nợ xấu/ dư nợ hoặc nợ quá hạn. Trên thế giới, tỷ lệ nợ xấu dưới 5% tổng dư nợ được coi là an toàn.
- Tính đa dạng hóa của danh mục tín dụng.
- Chất lượng tài sản bảo đảm, tỷ lệ giá trị tài sản bảo đảm/tổng dư nợ.
- Quy mô tín dụng
- Chính sách lãi suất

1.2.2.2. Mức độ thường xuyên, liên tục của hoạt động kiểm soát:

Kiểm soát tín dụng phải được thực hiện thường xuyên, liên tục nhằm kịp thời nhận biết thu thập thông tin, nhận diện rủi ro sớm nhất có thể. Mặc dù ngân hàng đã đánh giá, thẩm định khách hàng trước khi cho vay nhưng sau khi cho vay, các rủi ro tín dụng sẽ xuất hiện bất cứ lúc nào. Trong bất kỳ trường hợp nào, cán bộ của ngân hàng phát hiện những vấn đề đối với khoản vay càng nhanh bao nhiêu thì họ có thể thực hiện kịp thời bấy nhiêu những hành động để bảo vệ nguồn vốn của ngân hàng. Kiểm soát tín dụng cần được thực hiện theo đúng kế hoạch và các quy định, quy chế.

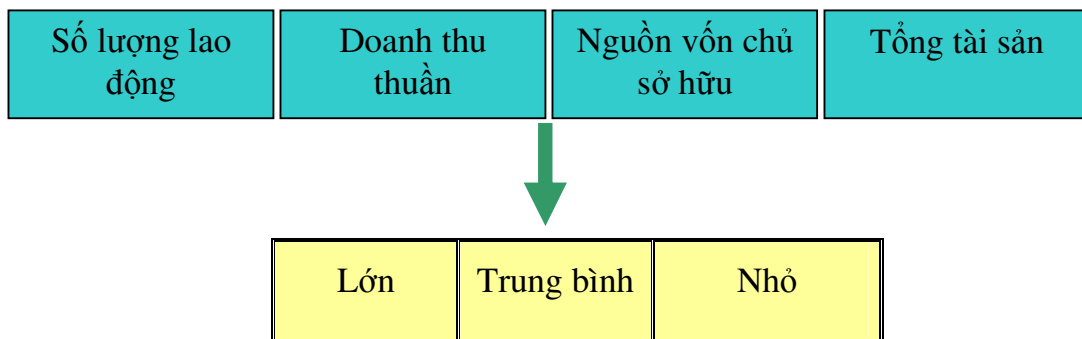
Tương ứng với mức độ rủi ro sẽ có mức độ theo dõi, kiểm soát phù hợp. Những khoản vay bị xếp hạng trong những hạng mục thấp trong hệ thống xếp hạng rủi ro làm thành “danh mục cần theo dõi đặc biệt” để ngăn chặn những tổn thất trong tương lai và tập trung tìm hướng thu hồi các khoản nợ này.

1.3. Kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.3.1 Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ

Ở Việt Nam hiện nay, theo quy định tại Nghị định 91/2001/CP-NĐ ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp DNVVN, DNVVN được định nghĩa như sau: ***“Doanh nghiệp vừa và nhỏ là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”*** (định nghĩa 1).

Trên giác độ vĩ mô ở Việt Nam là vậy, nhưng tại Ngân hàng Quân đội hiện nay, khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ được xác định theo phương pháp riêng. Quy mô hoạt động của khách hàng phụ thuộc vào ngành nghề mà khách hàng đang hoạt động. Trong hệ thống chấm điểm này có 35 ngành nghề kinh tế tương ứng với 35 bộ chỉ tiêu quy mô. Quy mô của khách hàng được xác định trên cơ sở chấm điểm 4 chỉ tiêu sau:



Mỗi chỉ tiêu xác định quy mô của khách hàng được tính trên thang điểm từ 1 đến 8. Tổng hợp điểm của 4 chỉ tiêu sẽ được xác định quy mô của khách hàng theo nguyên tắc:

- ***Các doanh nghiệp lớn là doanh nghiệp có tổng hợp điểm từ 22 – 32 điểm***
- ***Các doanh nghiệp vừa là doanh nghiệp có tổng hợp điểm từ 12 – 21 điểm***
- ***Các doanh nghiệp nhỏ có tổng hợp điểm nhỏ hơn 12.***

(Định nghĩa 2)

Trong phạm vi luận văn này sẽ sử dụng cả hai định nghĩa trên. Vì định nghĩa 1 là định nghĩa có tính chất chính thức, do đó các cuộc điều tra hay thống kê thường sử dụng định nghĩa này. Còn định nghĩa 2 được sử dụng trong trường hợp số liệu thống kê về hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại MB.

1.3.2. Những dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng rất khó nhận biết. Tuy nhiên, một khoản tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ có khả năng gặp rủi ro tín dụng thường có một số dấu hiệu nhận biết sau:

1.3.2.1. Dấu hiệu chung bao gồm:

- Khả năng sinh lời theo phương án kinh doanh không tương xứng với chuẩn mực của ngành kinh doanh.
- Lối sống của chủ doanh nghiệp không tương xứng với khả năng sinh lời của doanh nghiệp theo báo cáo.
- Doanh nghiệp khó trả lời những câu hỏi liên quan đến dự báo sản xuất kinh doanh như doanh số bán, biên lợi nhuận, khả năng sinh lời, v.v...
- Doanh nghiệp khó khăn hay không thể cung cấp các báo cáo tài chính hay những dự báo trong tương lai, hay lảng tránh trả lời những câu hỏi về tình hình hoạt động của doanh nghiệp.
- Những thay đổi bất thường hoặc không giải thích được về cơ cấu của bảng cân đối kế toán của người vay (ví dụ, sự tăng đột ngột của hàng tồn kho, khoản phải thu...)

- Những thay đổi bất thường hoặc không giải thích được trong tài khoản giao dịch (như có sự thay đổi lớn về mua sắm, bán hàng, chi phí quản lý, chi phí trả lãi, v.v...).
- Những thay đổi bất thường hoặc không giải thích được về sở hữu, ban quản lý, nhà kiểm toán, nhân viên hay những mối quan hệ chủ chốt.
- Những thay đổi bất thường hoặc không giải thích được về những tỷ số sau khi phân tích bảng cân đối kế toán.
- Tin tức bất lợi trên thị trường như uy tín của doanh nghiệp, về ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.2. Dấu hiệu riêng:

❖ Nhân tố quản lý/Hoạt động:

- Những câu trả lời lảng tránh trước những câu hỏi trực tiếp về tình hình hoạt động gần đây hoặc kế hoạch hoạt động trong tương lai.
- Không có sẵn những thông tin nội bộ, hoặc thông tin nội bộ kém chất lượng.

❖ Báo cáo Thu nhập/Những nhân tố về khả năng sinh lời:

- Sự tăng không cân đối tổng tài sản/lợi nhuận.
- Những thay đổi bất lợi và xu hướng bất lợi trong mối tương quan với số liệu thống kê chủ chốt của ngành kinh doanh – ví dụ, lợi nhuận trên doanh thu hàng bán.
- Sự sai lệch so với mô hình bán hàng theo thời vụ thông thường.

❖ Bảng cân đối kế toán, tỷ lệ nợ và những nhân tố Tài chính

- Giảm hoặc tăng đột biến về tiền mặt.
- Thấu chi được sử dụng như một phương tiện thường xuyên

- Chuyển nhượng lớn về tài sản
- Cơ cấu nguồn vốn không cân đối...

❖ **Những nhân tố bên ngoài**

- Những đạo luật được thông qua ở Việt Nam có ảnh hưởng tới ngành nghề lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp.
- Những biến động bất lợi trong nước và quốc tế.
- Những thay đổi về thị trường, ngành nghề, hay người vay.

Những dấu hiệu rủi ro tín dụng rất đa dạng. Trên đây chỉ là những dấu hiệu cơ bản, thông thường.

1.3.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kiểm soát tín dụng đối với DNVVN

Kiểm soát tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố thuộc về hai bên khách hàng và ngân hàng.

1.3.3.1 Những yếu tố thuộc về khách hàng

- **Sự hợp tác của khách hàng:** Mặc dù một trong những nghĩa vụ đối với mọi khách hàng vay vốn là phải tạo điều kiện cho ngân hàng kiểm tra, kiểm soát khoản vay. Tuy nhiên, trên thực tế, không phải khách hàng nào cũng nhận thức đầy đủ nghĩa vụ này. Do đó, kiểm soát tín dụng chỉ có thể được thực hiện với chất lượng cao khi khách hàng có thiện chí hợp tác với ngân hàng trong việc cung cấp đầy đủ, kịp thời thông tin và thông tin cung cấp là chính xác.
- **Quy mô, sự phức tạp của khách hàng:** Tổng tài sản, doanh thu, số lượng chi nhánh và các công ty con, số ngành nghề kinh doanh, bản chất các ngành nghề kinh doanh, số lượng khách hàng, địa bàn hoạt động của khách hàng... Khách hàng càng lớn, hoạt động càng phức tạp thì thường số tiền vay

càng lớn, hệ thống sổ sách kế toán nhiều, phức tạp, khách hàng vay ở nhiều ngân hàng...do đó mức độ kiểm soát càng khó khăn hơn. Khối lượng thông tin cần thu thập càng lớn thì chi phí và thời gian thu thập thông tin càng lớn.

Ví dụ: Khách hàng có càng nhiều chi nhánh thì báo cáo tài chính phải là báo cáo tài chính hợp nhất. Thời gian hoàn thành báo cáo tài chính muộn do đó việc giám sát không chỉ dựa trên báo cáo tài chính mà dựa trên nhiều yếu tố khác mới đảm bảo sự cập nhật. Ngoài ra, để đọc hiểu báo cáo tài chính hợp nhất thì cán bộ ngân hàng phải có trình độ kế toán cao hơn.

- ***Thời gian quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng:*** Nếu quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng là lâu dài, ngân hàng có sẵn thông tin và phương thức kiểm soát do đó chi phí kiểm soát sẽ thấp hơn.
- ***Độ rủi ro của khoản vay:*** Những khoản tín dụng rủi ro cao thì cần được Ngân hàng kiểm soát chặt chẽ hơn những khoản tín dụng có rủi ro thấp

1.3.3.2 Những yếu tố thuộc về ngân hàng

- ***Văn hóa tín dụng:*** phụ thuộc vào cán bộ tín dụng. Trên thực tế, các nhà quản lý ngân hàng coi cán bộ cho vay là “đội ngũ đầu tiên” chống lại những vấn đề rủi ro tín dụng. Việc kiểm tra sau khi cho vay phụ thuộc vào văn hóa tín dụng vì cán bộ tín dụng là những người có những thông tin bí mật về điều kiện tài chính của người vay, và họ cũng là những người đầu tiên trong ngân hàng biết về những thay đổi trong chất lượng tín dụng. Do vậy, những thủ tục kiểm tra khoản vay chính xác có thể làm giảm những yếu tố không khuyến khích đối với cán bộ tín dụng trong việc theo dõi những khoản vay mà họ thực hiện. Những yếu tố này bao gồm việc tiêu phí thời gian và năng lượng có thể đầu tư vào những nhiệm vụ khác, sự phát hiện suy giảm chất lượng có thể phát sinh từ những đánh giá tín dụng ban đầu sai lệch, và những mối quan hệ cá nhân và các mối quan hệ phát sinh giữa cán bộ tín dụng và người vay.

Văn hóa tín dụng phải khắc phục được những bất cập này bằng cách hình thành môi trường mà trong đó thể hiện rõ ràng là cán bộ tín dụng được tin tưởng theo dõi chất lượng tín dụng. Cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm trao đổi những thông tin liên quan đến những khoản vay của họ. Sau khi xảy ra sự thay đổi chất lượng khoản vay, người ta sẽ kiểm tra mức độ miễn cán của cán bộ tín dụng trong việc theo dõi khoản vay. Mục tiêu cuối cùng của việc kiểm tra khoản vay là theo dõi cán bộ tín dụng (người chịu trách nhiệm theo dõi khoản vay), chứ không phải là bản thân việc thực hiện khoản vay đó.

- ***Trình độ và kỹ năng của cán bộ tín dụng***: Ngoài khả năng chuyên môn trong việc dự báo, phân tích ngành, phân tích tài chính, kiến thức pháp luật hoạt động giám sát tín dụng đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có một số kỹ năng sau:

- + Kỹ năng thu thập thông tin: Thông tin là quan trọng, càng có nhiều thông tin càng tốt. Tuy nhiên thông tin đó phải mang tính chính xác càng cao càng tốt.
- + Kỹ năng và khả năng phân tích, tổng hợp vấn đề: Kiểm soát nhiều yếu tố nhưng cần tổng hợp các yếu tố với nhau để đưa ra những nhận định có ý nghĩa. Cần nhận biết những vấn đề nào là tạm thời, những vấn đề nào là dài hạn và tìm cách khắc phục.
- + Nhạy cảm, nhanh nhạy trong phát hiện các dấu hiệu cảnh báo cũng như tinh táo với bất kỳ cơ hội kinh doanh nào.
- + Khả năng soạn thảo, cấu trúc các hợp đồng tín dụng với những điều khoản, những cam kết rõ ràng.
- + Kỹ năng thương lượng với khách hàng, tính chủ động trong cho vay và sau khi cho vay.

- + Kỹ năng xử lý các khoản nợ xấu, mối quan hệ và hợp tác với cơ quan có thẩm quyền (chính quyền địa phương, tòa án...)
- **Hệ thống định hạng tín nhiệm** : là một trong những công cụ đặc lực giúp cho Ngân hàng có thể lượng hóa mức độ rủi ro của từng khoản vay và của danh mục tín dụng. Các hệ thống xếp hạng rủi ro là không hoàn hảo và chứa đựng cả những yếu tố khách quan và chủ quan (phi định tính). Các yếu tố chủ quan khiến cho kết quả của việc đánh giá không tránh khỏi việc không thống nhất. Tuy nhiên, có một hệ thống nào đó còn hơn bỏ qua việc đo lường rủi ro khoản vay.

Hệ thống định hạng tín nhiệm chỉ hoạt động tốt khi các thông tin đầu vào là trung thực, đáng tin cậy và phương pháp đánh giá, xếp loại và các chỉ tiêu sử dụng trong hệ thống phải khoa học, được thừa nhận trong khu vực, quốc tế, phù hợp với hoàn cảnh thực tiễn.

Tuy nhiên, hệ thống định hạng tín nhiệm chỉ là một biện pháp hỗ trợ, chứ không thay thế, cho việc thẩm định của cán bộ tín dụng.

1.3.4. Hoạt động kiểm soát tín dụng đối với DNVVN

1.3.4.1. Nội dung kiểm soát

Kiểm soát tín dụng nhằm nhận biết và hạn chế các rủi ro tín dụng; mà rủi ro tín dụng lại rất đa dạng và phức tạp về nguyên nhân, dấu hiệu nhận biết. Tuy nhiên, trên cơ sở các dấu hiệu cảnh báo sớm về rủi ro tín dụng, có thể chia nội dung kiểm soát tín dụng đối với từng khoản vay của doanh nghiệp vừa và nhỏ thành 6 nhóm cơ bản sau:

Nhóm 1: Mục đích sử dụng vốn vay, tiến độ thực hiện phương án

Kiểm tra mục đích sử dụng vốn thông qua sổ sách hạch toán, theo dõi của khách hàng: chứng từ, hóa đơn hạch toán (thu chi tiền mặt, chuyển khoản,

chi khác...), chứng từ thanh quyết toán, thanh lý hợp đồng...Theo dõi tiến độ thực hiện phương án kinh doanh theo nguyên tắc quản lý theo dòng tiền.

Nhóm 2: Tình hình trả nợ và quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng

Khách hàng trả nợ có đều đặn không, mức độ sử dụng vốn vay so với dự kiến. Theo dõi, đánh giá sự hợp tác của khách hàng đối với ngân hàng thông qua việc khách hàng có thường xuyên cung cấp thông tin về phương án vay vốn cho ngân hàng hay không.

Nhóm 3: Tình hình kinh doanh, tài chính của khách hàng

Ngân hàng cần giám sát để nắm bắt và đánh giá được mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ảnh hưởng đến tình hình hoạt động, tình hình tài chính và do đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

Đối với người vay là DNVVN, phần lớn nguồn trả nợ của khách hàng được tạo ra từ hoạt động kinh doanh. Do đó ngân hàng theo dõi, thu thập các thông tin về môi trường pháp lý - chính trị – kinh tế – pháp luật của doanh nghiệp, ngành nghề mà doanh nghiệp hoạt động, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào các yếu tố như kỹ năng, kinh nghiệm lãnh đạo, tư cách đạo đức, uy tín đội ngũ lãnh đạo, đội ngũ lãnh đạo kế nhiệm, vị trí của doanh nghiệp và mối quan hệ của doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác. Do vậy, cần giám sát chặt chẽ cả những yếu tố này thông qua nhiều kênh khác nhau.

Về tình hình tài chính của khách hàng, cần lưu ý đến các nội dung sau:

- Doanh thu dự kiến
- Tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp
- Tình trạng vốn lưu động của doanh nghiệp

- Tình hình các khoản phải thu thương mại
- Vòng quay hàng tồn kho
- Tình hình các khoản phải trả
- Vốn tự có của doanh nghiệp trong hiện tại và tương lai có gì biến động không
- Dòng tiền ròng sau khi chia cổ tức trong quá khứ
- Khả năng thanh toán nợ trong tương lai của doanh nghiệp

Nhóm 4: Tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm là công cụ hạn chế rủi ro quan trọng đối với ngân hàng. Tài sản bảo đảm vừa làm tăng tính trách nhiệm của người vay vừa là biện pháp cuối cùng làm giảm bớt tổn thất cho ngân hàng khi khách hàng gặp rủi ro. Với vai trò quan trọng như vậy, ngân hàng cần kiểm soát tài sản bảo đảm. Một lý do khác ngân hàng cần kiểm soát tài sản bảo đảm thường xuyên là vì mặc dù tài sản bảo đảm thường được đánh giá trước khi cho vay nhưng trong quá trình khách hàng sử dụng tiền vay, giá trị tài sản có nhiều thay đổi như bị bào mòn dần, bị thay đổi tính chất lý hóa, bị giảm giá trị do thị trường, bị hao mòn vô hình...

Việc kiểm soát giúp ngân hàng cập nhật hiện trạng tài sản bảo đảm, ngăn chặn hành vi sử dụng lãnh phí tài sản bảo đảm, để tài sản bảo đảm hư hỏng, thất thoát, giảm sút giá trị. Ngân hàng có thể ngăn chặn các hành vi tẩu tán tài sản hoặc nhận biết các vấn đề pháp lý liên quan đến tài sản bảo đảm khiến cho khả năng phát mại tài sản để thu nợ bị giảm sút như các vụ án, quy hoạch, thay đổi quyền sở hữu hoặc sử dụng...

Các nội dung giám sát liên quan đến tài sản bảo đảm gồm:

- + Tình trạng hiện tại của tài sản

- + Giá trị của tài sản
- + Khả năng phát mại

Nhóm 5: Việc thực hiện những cam kết của người vay

Kiểm soát tín dụng sau khi cho vay cũng bao gồm việc ngân hàng kiểm soát những hoạt động của người vay để xem họ có tuân thủ những cam kết trước đó hay không.

Cam kết giúp người Ngân hàng kiểm soát được một số lĩnh vực chủ yếu trong hoạt động của người vay. Mục tiêu đầu tiên của việc đưa ra các cam kết là bảo đảm tình hình tài chính của người vay được duy trì trong suốt thời hạn của khoản vay, do đó bảo vệ cho Ngân hàng tránh được rủi ro kinh doanh và những thay đổi bất lợi có thể dẫn đến thất thoát cho người cho vay.

Những yếu tố mà cam kết có thể gây ảnh hưởng gồm:

- Cung cấp thông tin: Cung cấp thông tin là yếu tố quan trọng trong việc đưa ra các quyết định kịp thời và có hiệu lực. Ví dụ về các cam kết có thể sử dụng nhằm ảnh hưởng tới trình bày thông tin gồm có:
 - + Cung cấp các báo cáo tài chính kịp thời
 - + Trình bày các thông tin về chế độ và quy trình kế toán
 - + Kiểm tra hồ sơ và sổ sách của công ty
 - + Thông báo về những khoản nợ tiềm tàng
 - + Thông báo về những thay đổi trong quản lý
- Duy trì tình hình tài chính: bao gồm các cam kết duy trì về:
 - + Giá trị vốn chủ sở hữu (như giá trị tối thiểu của vốn chủ sở hữu, hệ số nợ/vốn chủ sở hữu tối thiểu, hạn chế về tiền vay, hạn chế các khoản nợ tiềm tàng...);

- + Khả năng thanh toán nợ và quản lý dòng tiền: Khả năng thanh toán nợ hoặc quản lý tiền của một công ty là yếu tố quan trọng của một khoản vay được hoàn trả đúng hạn. Các cam kết ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ có thể gồm: EBIT/lãi vay; lợi nhuận trước lãi, thuế và khấu hao/chi phí lãi và gốc; hạn chế về tiền vay; hạn chế vòng quay các khoản phải thu; hạn chế vòng quay hàng tồn kho; bán các tài sản không sinh lời; hạn chế về cổ tức; hạn chế về lương hoặc đền bù cho cán bộ
- + Tính thanh khoản và chất lượng tài sản: Việc duy trì giá trị và hiệu quả của tài sản ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của công ty. Các cam kết ảnh hưởng đến chất lượng và tính thanh khoản của tài sản gồm: hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn tối thiểu, vốn lưu động ròng tối thiểu, bảo dưỡng máy móc cần thiết, hạn chế về chi phí vốn, hạn chế về việc giữ tài sản thế chấp bằng cách thuê kho thứ ba...
- Duy trì sự tồn tại và đặc điểm của công ty: Một sự thay đổi trong cơ cấu công ty hoặc pháp lý có thể ảnh hưởng bất lợi tới khả năng trả nợ của người vay. Những cam kết ảnh hưởng tới việc duy trì đặc điểm hoặc sự tồn tại của một công ty gồm: Tiếp tục hoạt động của công ty; hạn chế những thay đổi trong quyền sở hữu; hạn chế những thay đổi trong lĩnh vực kinh doanh; hạn chế việc mua hay sáp nhập công ty, hạn chế về chi phí vốn; hạn chế vốn vay...
- Các cam kết ảnh hưởng đến rủi ro tăng trưởng không kiểm soát được gồm:
 - + Hạn chế về những thay đổi trong lĩnh vực kinh doanh
 - + Hạn chế mua và sáp nhập công ty
 - + Hạn chế thuê mua tài chính.
 - + Hạn chế vòng quay các khoản phải thu

- + Hạn chế vòng quay hàng tồn kho
- + Hạn chế chi phí vốn
- + Hạn chế vốn vay
- Các cam kết ảnh hưởng tới tính liên tục và chất lượng quản lý gồm có:
 - + Hạn chế về những thay đổi trong quyền sở hữu
 - + Thông báo những thay đổi trong quản lý
 - + Hạn chế những thay đổi trong ngành nghề kinh doanh
 - + Duy trì “những nhân viên nòng cốt”

Nhóm 6: Các vấn đề pháp lý phát sinh liên quan đến khách hàng và phương án kinh doanh, dự án đầu tư

Các nội dung kiểm soát trên đây chỉ là những nhóm nội dung cơ bản và tổng quát. Tùy theo mục tiêu mà từng ngân hàng sẽ xây dựng những nội dung kiểm soát tín dụng phù hợp với đối tượng vay vốn và khả năng kiểm soát của ngân hàng đó.

1.3.4.2. Nguồn thông tin và cách thức thu thập thông tin

Nguồn thông tin để thực hiện hoạt động kiểm soát tín dụng bao gồm những nguồn sau:

- Thông tin từ phía khách hàng: Thường là các thông tin về tình hình sử dụng vốn vay, tiến độ thực hiện phương án, tình hình hoạt động, tình hình tài chính, tiến độ thực hiện hợp đồng. Đây là nguồn thông tin chủ yếu của hoạt động kiểm soát tín dụng.
- Thông tin từ các đối tác, bạn hàng, người bảo lãnh bằng tài sản của khách hàng: Đây là nguồn thông tin mang tính chất tham khảo, xác minh, đối chiếu để đảm bảo tính chính xác từ các thông tin do khách hàng cung cấp.

- Thông tin từ ngân hàng: thông qua các lịch sử giao dịch của khách hàng tại Ngân hàng, đó là lượng thông tin lớn, sẵn có, chính xác để ngân hàng đánh giá tình hình hoạt động và mức độ quan hệ của khách hàng.
- Thông tin từ các tổ chức khác như trung tâm thông tin tín dụng (CIC), các tổ chức định hạng tín dụng, các hiệp hội nghề nghiệp, cơ quan thuế địa phương...
- Thông tin từ phương tiện thông tin đại chúng: Thường là các thông tin về môi trường hoạt động, xu hướng phát triển của ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp, những thuận lợi, khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp...

1.3.4.3. Cách thức thu thập thông tin:

- Phỏng vấn, trao đổi với khách hàng và kiểm tra tại chỗ: Đây là phương thức thu thập thông tin chủ yếu và quan trọng nhất. Một cuộc kiểm tra có hiệu quả sẽ giúp cho nhân viên tín dụng đánh giá được toàn diện những điều kiện kinh doanh của khách hàng và chất lượng của việc quản lý.
- Thu thập các báo cáo tài chính hàng tháng, hàng quý, năm, các bản thống kê thuế.
- Thu thập các báo cáo định kỳ hoặc đột xuất như báo cáo hàng tồn kho, báo cáo tình hình công nợ, báo cáo tình hình thực hiện dự án, báo cáo tình hình huy động và sử dụng vốn chủ sở hữu...
- Thu thập các thông tin từ tài khoản vãng lai, việc sử dụng và hoàn trả tiền vay, việc tuân thủ các điều kiện, điều khoản ngân hàng đặt ra
- Tra cứu thông tin tại các trung tâm thông tin tín dụng, các tổ chức định hạng tín dụng, các hiệp hội nghề nghiệp, cơ quan thuế..
- Cập nhật các sự việc bên ngoài, các thông tin xếp hạng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng.

1.3.4.4. Tần suất kiểm soát

Các ngân hàng thực hiện kiểm soát và xem xét định kỳ đối với tất cả các loại hình cho vay, ví dụ kiểm tra theo chu kỳ 30, 60 hay 90 ngày đối với những khoản cho vay nhỏ và vừa, đồng thời cũng tiến hành kiểm tra đột xuất đối với những khoản cho vay này.

Việc kiểm tra và theo dõi các khoản cho vay lớn cần được thực hiện thường xuyên do việc không tuân thủ hợp đồng tín dụng có thể gây những ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình tài chính ngân hàng.

Ngân hàng cần tiến hành theo dõi thường xuyên hơn những khoản cho vay có vấn đề và có độ rủi ro lớn.

Trong trường hợp tốc độ phát triển của nền kinh tế bị suy giảm hay các ngành chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục cho vay của ngân hàng phải đối mặt với những vấn đề lớn (sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh mới hay sự thay đổi công nghệ tạo ra nhu cầu mới) thì ngân hàng cần phải tăng cường các biện pháp kiểm soát tín dụng.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KIỂM SOÁT TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNVVN TẠI MBHCM

2.1. Khái quát về Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Hồ Chí Minh

2.1.1. Lịch sử hình thành

Ngân hàng TMCP Quân đội được thành lập vào ngày 14/09/1994, theo Quyết định số 00374/GP-UB của Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội và hoạt động theo Giấy phép số 0054/NH-GP của NHNN Việt Nam. Số vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng với định hướng chủ yếu trong giai đoạn đầu là trung gian tài chính phục vụ các doanh nghiệp quân đội tham gia phát triển kinh tế và thực hiện nhiệm vụ quốc phòng. Cổ đông sáng lập chủ yếu là các Tổng công ty, Công ty và các Nhà máy thuộc Bộ Quốc phòng.

Ngay từ trước khi ra đời, mục tiêu hoạt động của Ngân hàng TMCP Quân đội đã được xác định rõ là thực hiện hoạt động như một ngân hàng đa năng phục vụ cho các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế, làm dịch vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế. Hiện nay khách hàng mà Ngân hàng Quân đội phục vụ khá đa dạng bao gồm các doanh nghiệp & cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế.

MBHCM là chi nhánh đầu tiên tại khu vực Hồ Chí Minh được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4113012868 do Sở Kế hoạch & Đầu tư Tp.HCM cấp ngày 16/07/1996.

Trải qua hơn 10 năm hoạt động, MB HCM từ một ngân hàng nhỏ, chưa tên tuổi tại khu vực phía Nam với một trụ sở giao dịch duy nhất tại 18B Cộng Hòa, Q. Tân Bình nay đã trở thành một Ngân hàng có một vị thế nhất định trong hệ thống các Ngân hàng thương mại tại khu vực phía Nam với 05 điểm giao dịch trên thành phố Hồ Chí Minh.

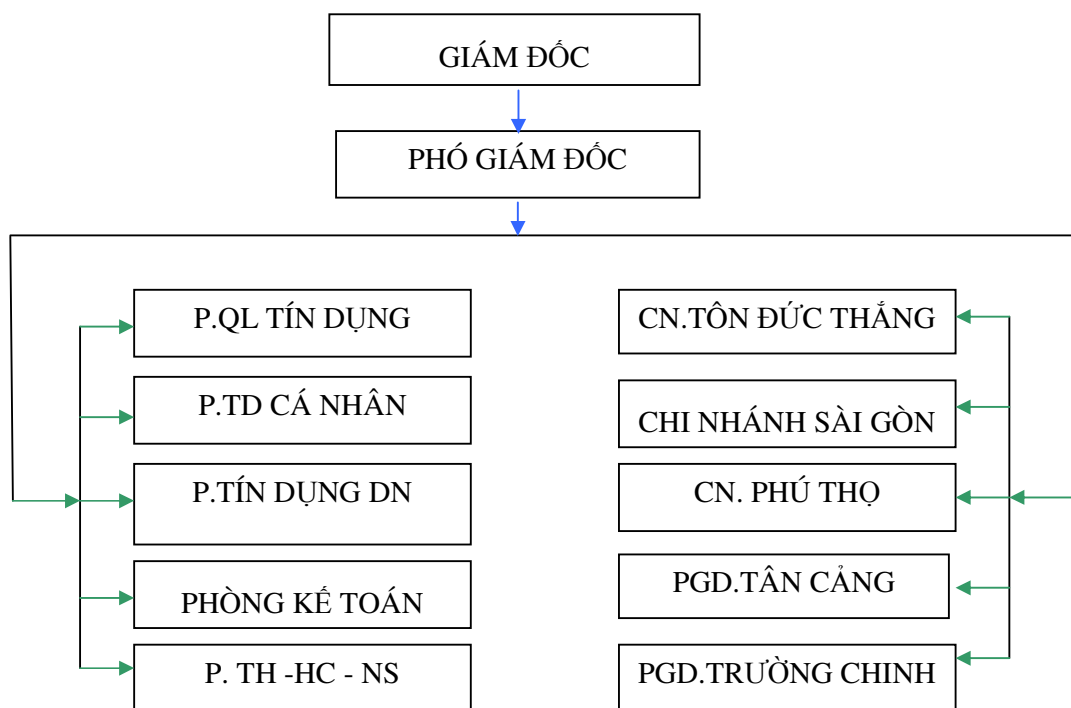
MB HCM định hướng hoạt động theo mô hình Ngân hàng bán lẻ, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa năng trên nền công nghệ hiện đại nhằm thỏa mãn nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiện ích cao cho khách hàng. Khách hàng mục tiêu của MB HCM gồm:

- Các cá nhân, hộ kinh doanh cá thể
- Các DNVVN, đặc biệt là các DNVVN có hoạt động xuất nhập khẩu, thương mại và các đơn vị sản xuất có tài chính và tài sản đảm bảo tốt.

2.1.2. Mô hình tổ chức

Mô hình tổ chức của chi nhánh tương đối chặt chẽ, bao gồm: 1 giám đốc, 1 phó giám đốc, 5 phòng chức năng, 3 chi nhánh trực thuộc và 2 phòng giao dịch.

Bảng 2.1. Mô hình tổ chức NHTMCP Quân đội – CN Hồ Chí Minh



2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của MBHCM từ 2005 đến 2007

2.2.1. Hoạt động huy động vốn

Trong hoạt động kinh doanh của bất kỳ Ngân hàng nào, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn luôn giữ một vai trò hết sức quan trọng, nó quyết định quy mô, phạm vi hoạt động. MBHCM đã từng bước khai thác tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội từ các tổ chức kinh tế và mọi tầng lớp dân cư, đảm bảo sự tăng trưởng nguồn vốn ổn định, bền vững, làm tiền đề cho việc nâng cao thị phần thông qua các chương trình quảng bá hình ảnh, chính sách huy động vốn linh hoạt thích hợp cho từng thời kỳ. Hoạt động huy động vốn của MBHCM luôn đạt được tốc độ tăng trưởng tốt theo đúng kế hoạch phát triển của toàn hệ thống.

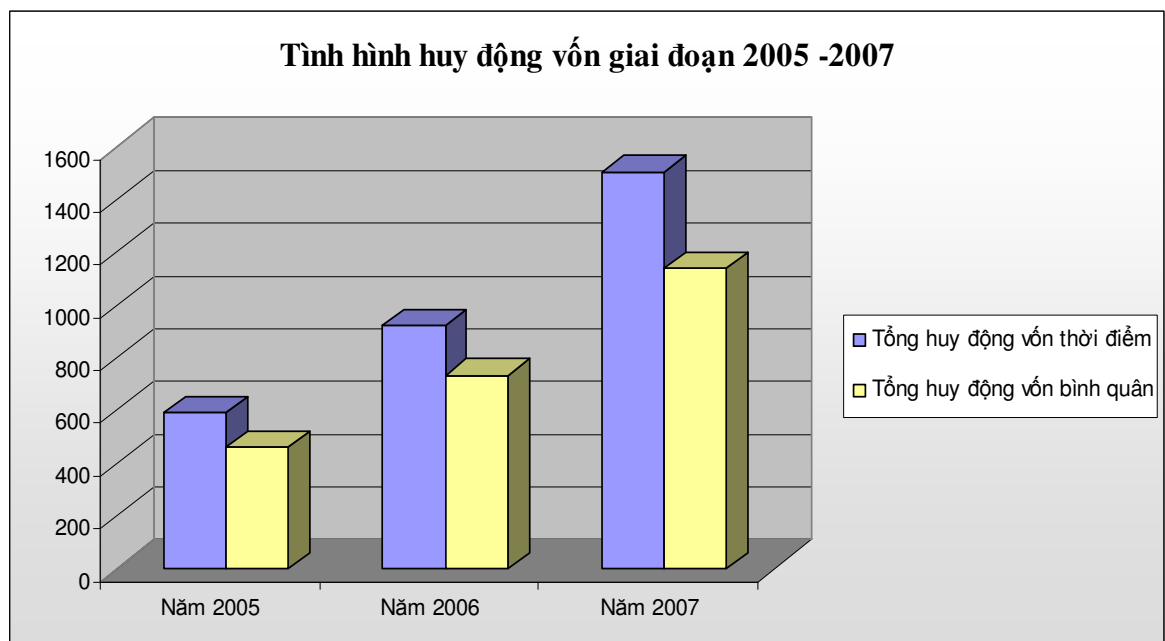
Bảng 2.2 : Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006		Năm 2007			
	Giá trị	Giá trị	+/-%	Kế hoạch	Thực hiện	% Hoàn thành KH	+/-%
I. Huy động vốn thời điểm	593	921	55,24	1220	1505	123,4	63,39
I. Tổng huy động vốn bình quân	460	732	59,08	905	1139	125,9	55,66
1. Tiền gửi của KH	460	732	59,08	1103	1139	103,3	55,66
- Tiền gửi không kỳ hạn	202	321	58,73	540	600	111,1	86,69
+ VND	143	265	85,39	540	576	106,7	117,6
+ Ngoại tệ (quy đổi VND)	60	57	-4,99	0	24		-57,71

- Tiền gửi có kỳ hạn	258	410	59,36	563	539	95,7	31,35
+ VND	218	367	68,34	490	496	101,2	35,21
+ Ngoại tệ (quy đổi VND)	40	44	9,93	73	43	58,9	-1,20
2. Tiền gửi Tổ chức tín dụng	66	0	-100	0	0	-	-

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của MB HCM năm 2005-2007)



Các số liệu trên Biểu 2.2 cho thấy MB HCM đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn nên hàng năm đều có tốc độ tăng trưởng cao.

Tốc độ tăng trưởng vốn huy động bình quân năm đạt 57%/năm. Năm 2007 dư nợ bình quân đạt 1.139 tỷ đồng, đạt 125,9% kế hoạch. Trong các nguồn vốn huy động thì tiền gửi có kỳ hạn luôn có tốc độ tăng trưởng cao và chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn huy động (chiếm 52,68% năm 2007), trong đó chủ yếu là tiền gửi VND. Đây là một lợi thế của MB HCM bởi lãi suất huy động loại tiền gửi này thường thấp hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm; đạt

được điều này là nỗ lực của MB HCM thường xuyên phối hợp chặt chẽ với các đơn vị quân đội là các khách hàng có nguồn tiền gửi dồi dào ...

Bên cạnh đó, tiền gửi có kỳ hạn cũng có sự tăng trưởng khá, tuy nhiên năm 2007 mới chỉ đạt được 95,7% kế hoạch. Song nguồn vốn này khá nhạy cảm với sự thay đổi của lãi suất, tức là khách hàng gửi tiền đã có sự tính toán trước. Chỉ cần có sự thay đổi nhỏ về lãi suất tiền gửi thì có thể tăng hoặc giảm nguồn vốn huy động phù hợp với mục đích sử dụng. Điều này cho thấy các Ngân hàng phải cạnh tranh với nhau gay gắt và quyết liệt. Khi lãi suất huy động giữa các Ngân hàng tương đương nhau thì việc nâng cao chất lượng phục vụ, bố trí mạng lưới thuận tiện đáp ứng kịp thời nhu cầu gửi và lĩnh tiền của Ngân hàng là yếu tố rất quan trọng. Tiền gửi tổ chức tín dụng năm 2005 bình quân là 66 tỷ đồng giảm 177 tỷ đồng so với năm 2004 do trong năm 2005 MB thành lập phòng Treasury tại Hội sở thực hiện việc mua bán vốn tập trung.

2.2.2. Hoạt động cho vay:

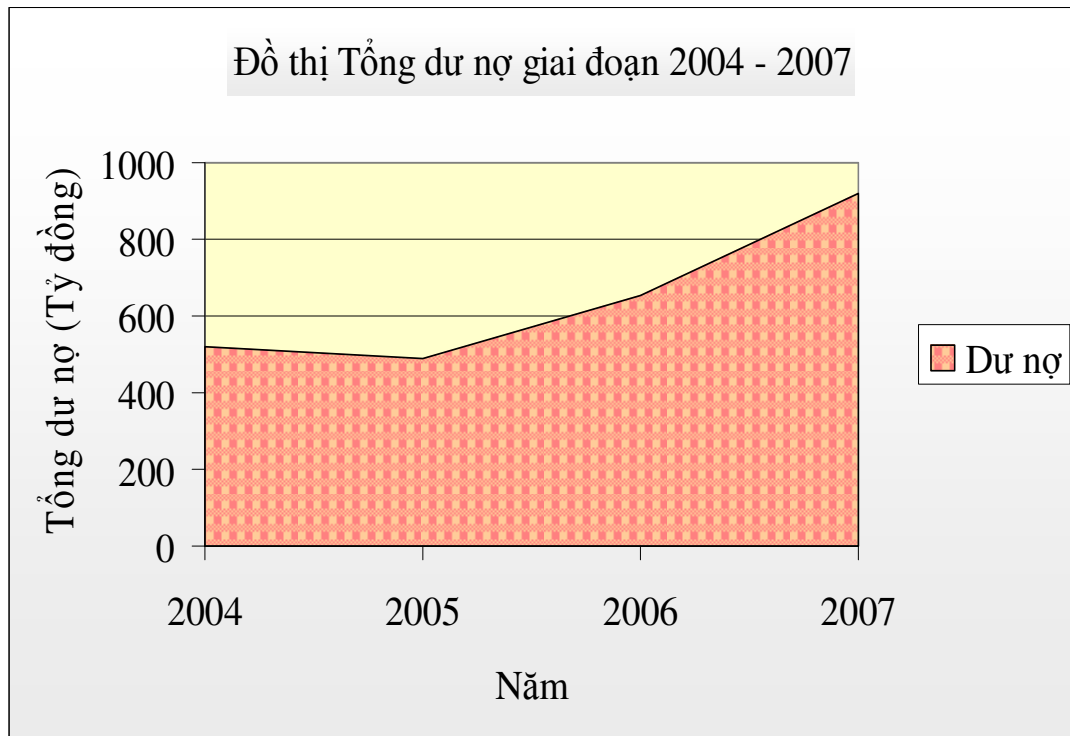
Trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng thương mại thì 2 khâu quan trọng nhất là huy động vốn và cho vay. Xuất phát từ tình hình thực tế, với nhiệm vụ và mục tiêu của mình, hoạt động cho vay của MBHCM đã không ngừng mở rộng, tốc độ tăng trưởng cho vay bình quân 4 năm (2004-2007) là 23%/năm. Mức tăng trưởng này còn tương đối thấp so với các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn.

Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng cho vay tại MB HCM

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Năm \ Chỉ tiêu	2004		2005		2006		2007		BQ 4 năm	
	Giá trị	Giá trị	+/-%	Giá trị	+/-%	Giá trị	+/-%	Giá trị	+/-%	
Dư nợ thời điểm	519	487	-6,2	653	34	918	41	644	23	

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của MBHCM năm 2004-2007)



Năm 2004 tổng dư nợ đạt 519 tỷ đồng - dư nợ tương đối cao do MBHCM cho vay các công ty quân đội và Công ty Nhà nước như Nông trường Sông Hậu, Công ty Xây lắp 394, Công ty Xây dựng 98... Năm 2005 dư nợ giảm 16% so với năm 2004 do các Ngân hàng đã hạn chế cho vay các Công ty Quân đội và Nhà nước hoạt động kém hiệu quả và tập trung thu hồi các khoản nợ quá hạn của các Công ty này.

Năm 2006 với việc triển khai thay đổi cơ cấu các khoản vay sang cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cùng việc đẩy mạnh quảng bá thương hiệu MB trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh và đưa ra một số sản phẩm cho vay mới, đặc biệt là các sản phẩm bán lẻ như: Cho cán bộ công nhân viên làm việc tại DNNN cổ phần hoá mua cổ phần, cho vay mua ô tô trả góp, cho vay tiêu dùng, tổng dư nợ đã có bước tăng trưởng đáng kể (34%).

Năm 2007 tổng dư nợ đạt 918 tỷ đồng, tuy nhiên mới chỉ đạt được 93,1% so với kế hoạch, do sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trên thị trường thành phố

Hồ Chí Minh. Đồng thời cuối năm 2006, MB HCM đã tách 2 chi nhánh là Chi nhánh Gò Vấp và chi nhánh Cát Lái ra là hai chi nhánh cấp 1 trực thuộc Hội sở nên phải chia sẻ một phần dư nợ và khách hàng trong năm 2006.

Bình quân dư nợ 4 năm (2004 -2007) đạt 644 tỷ đồng, tăng trưởng bình quân đạt 23%. Kế hoạch năm 2008 MB HCM là: 1.100 tỷ đồng. Điều đó đòi hỏi sự cố gắng rất lớn của ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên MB HCM..

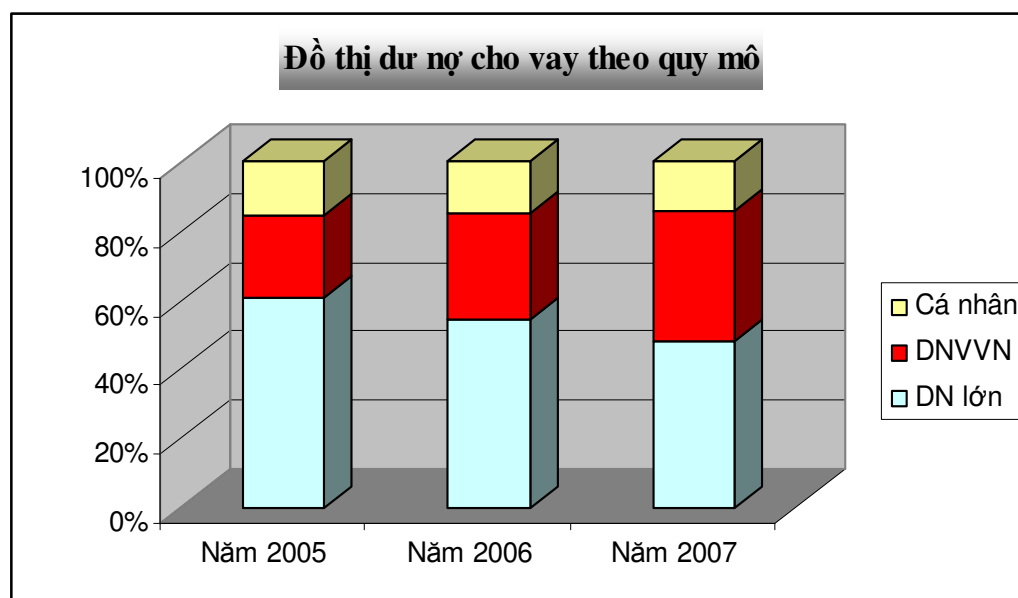
Trong kết quả hoạt động cho vay tại MB HCM, điểm đáng chú ý là hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ đã đạt được mục tiêu đề ra là tăng trưởng dư nợ đi đôi với kiểm soát rủi ro.

Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng cho vay DNVVN tại MB HCM

(Đơn vị tính: Tỷ đồng)

Quy mô	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
DN lớn	314,12	357,93	439,15
DNVVN	125,35	196,16	346,74
Cá nhân	79,32	98,68	132,15

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của MB HCM năm 2005-2007)



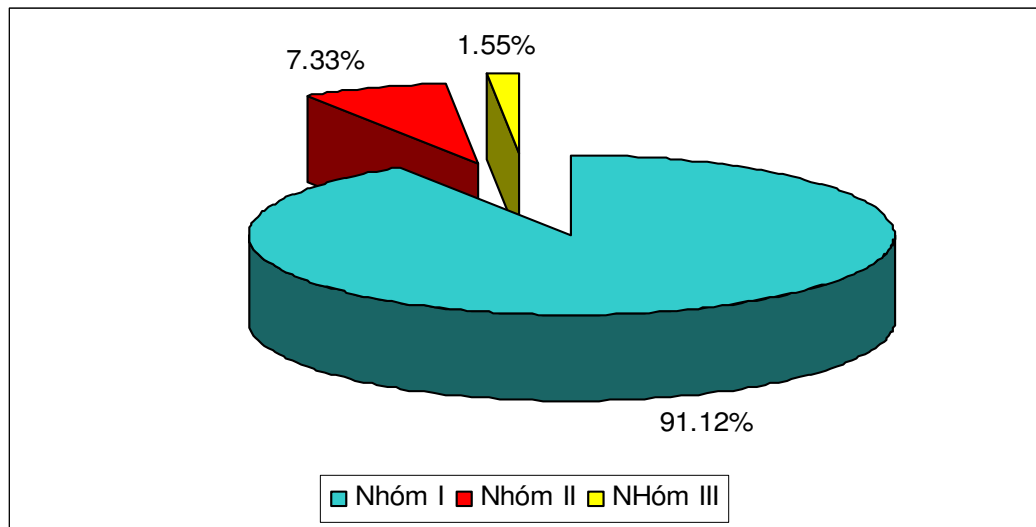
Ngay sau khi, hệ thống định hạng tín nhiệm của MB được đưa hoạt động, MB HCM là 1 trong 3 chi nhánh được chấm thí điểm và kết quả tại thời điểm 15/04/2008 như sau:

Bảng 2.5. Kết quả chấm điểm Doanh nghiệp tại MB HCM

Quy mô	Nhóm 1 (AAA, AA, A)		Nhóm 2 (BBB, BB, B)		Nhóm 3 (CCC, CC, C, D)	
	Số lượng	Tổng dư nợ (tỷ đồng)	Số lượng	Tổng dư nợ (tỷ đồng)	Số lượng	Tổng dư nợ (tỷ đồng)
Lớn	24	317,52	8	15,28	7	14,72
Trung bình	346	452,30	57	30,54	12	5,38
Nhỏ	189	152,81	56	18,16	14	4,89
Tổng cộng	563	922,63	121	63,98	29	24,99

(Nguồn: NH TMCP Quân đội - CN Hồ Chí Minh)

Đồ thị cơ cấu nhóm nợ DNVVN tại MBHCM



Nhìn vào bảng trên, ta thấy: Phần lớn khách hàng được định hạng tín nhiệm được xếp ở nhóm 1. Đưa tỷ lệ nợ dưới tiêu chuẩn (nợ nhóm 3) từ 4,6% (thời điểm 31/12/2007) xuống còn 2,47%. Do Phòng Quản lý tín dụng đã kết hợp với cán bộ tín dụng xử lý các khoản vay quá hạn tồn đọng từ những năm

trước chủ yếu là các công ty nhà nước và Công ty Quốc phòng như Công ty Phân bón Hóa Sinh, Công ty xây dựng 98... Nợ cần chú ý (nhóm 2) tăng từ 3,45% tại thời điểm 31/12/2007 lên 6,32% đó là do chuyển một số khoản nợ từ nhóm 3 lên nhóm 2. Tỷ lệ nợ quá hạn tại MB HCM thấp so với mức thông lệ (khoảng 5%) và mức 3,5% của toàn hệ thống MB. Trong đó nợ cần chú ý của DNVVN chiếm 7,33%, nợ dưới tiêu chuẩn chỉ chiếm 1,55%.

Điều đó chứng tỏ, tốc độ tăng trưởng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MB HCM nhanh nhưng chất lượng tín dụng vẫn được bảo đảm. Trên thực tế, chi nhánh chưa để xảy ra tình trạng không thu hồi được vốn vay.

2.2.3. Các hoạt động khác:

Ngoài những nghiệp vụ truyền thống trước đây như nhận gửi và cho vay, hiện nay các Ngân hàng thương mại đã không ngừng gia tăng các hoạt động dịch vụ Ngân hàng với mức thu chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng thu nhập của ngân hàng. Đó là xu hướng phát triển của ngân hàng hiện đại. Nắm được xu thế phát triển chung đó, MB HCM đã từng bước ứng dụng các thành tựu của khoa học - công nghệ hiện đại cùng với sự phát triển các loại hình dịch vụ đa dạng, phong phú đáp ứng được đòi hỏi của nền kinh tế thị trường linh hoạt và năng động. Tuy nhiên còn rất nhiều hạn chế, do hệ thống công nghệ thông tin chưa được đầu tư xứng tầm.

- Dịch vụ thanh toán:

Nhờ việc ứng dụng công nghệ mới về thông tin, chất lượng thanh toán được tăng lên, thời gian thanh toán được rút ngắn, việc kiểm tra giám sát được thực hiện nhanh chóng, thuận tiện bảo đảm an toàn, chính xác.

Từ 2002, MB HCM đã chính thức tham gia hệ thống thanh toán điện tử liên Ngân hàng, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, thu hút được nhiều tổ chức kinh tế và tư nhân đến mở tài khoản tiền gửi giao dịch với MB HCM ngày càng tăng, đưa doanh

số thanh toán tăng bình quân các năm là 73%, do đó tăng thu phí dịch vụ cho Ngân hàng.

Cuối năm 2003, MB đã cùng với ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và 10 ngân hàng cổ phần khác ký thoả thuận hợp tác tham gia vào hệ thống thẻ rút tiền tự động (ATM) chung với việc đầu tư hơn 300 máy và mạng lưới thanh toán trên cả nước. Loại thẻ thanh toán này đã chính thức sử dụng trong quý II năm 2004, đây là cơ sở để các ngân hàng thu hút vốn và cung cấp các dịch vụ thanh toán cá nhân với nhiều tiện ích như: rút tiền tự động, vắn tin số dư Tài khoản, tra cứu thông tin về tỷ giá, lãi suất, chuyển khoản... Khi nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ ATM, đó sẽ là một thuận lợi lớn của Ngân hàng trong việc huy động vốn với lãi suất thấp của nguồn tiền gửi không kỳ hạn. Tuy nhiên số lượng thẻ ATM phát hành còn hạn chế. Dự kiến trong năm 2008, với quy định của Chính phủ, Ngân hàng Quân đội sẽ có một lượng khách hàng lớn là các quân nhân trong các công ty, đơn vị quân đội.

- ***Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu:***

Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu luôn có mức tăng trưởng khá. Thu từ hoạt động thanh toán quốc tế năm 2007 chỉ đạt 98,3% kế hoạch (2.556 triệu đồng) tăng 7,89% so với năm 2006, (nguyên nhân các đơn vị thanh toán XNK tại MB HCM chủ yếu là nhập khẩu mặt hàng nông sản, thép nhưng trong năm 2007 giá các mặt hàng sắt thép có nhiều biến động đã hạn chế việc nhập khẩu thép của các đơn vị). Nhiều L/C có giá trị cao được mở và thanh toán qua MB. Việc thanh toán xuất nhập khẩu và thực hiện chuyển tiền được thực hiện thuận tiện, đảm bảo đúng hạn và đúng với thông lệ quốc tế, nâng cao uy tín trong lĩnh vực thanh toán quốc tế của MB trên trường quốc tế.

- ***Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:***

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ có những chuyển biến tích cực và đạt được những kết quả khích lệ. Năm 2007 thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ

đạt 122% kế hoạch (1.098 triệu đồng) tăng 34,39%. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của MB HCM năm 2002 với tổng giá trị mua bán tăng gấp 3 lần so với năm 2001, năm 2003 tăng 32,5%, năm 2004 tăng 42%. Cùng với việc đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng đặc biệt là đáp ứng tốt cho những khách hàng truyền thống, hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn mang lại nguồn thu đáng kể cho Ngân hàng. Đến năm 2006, MBHO thành lập phòng Treasury quản lý mọi nguồn vốn tập trung tại MBHO, nên MB HCM không còn nguồn thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

2.2.4. Kết quả kinh doanh:

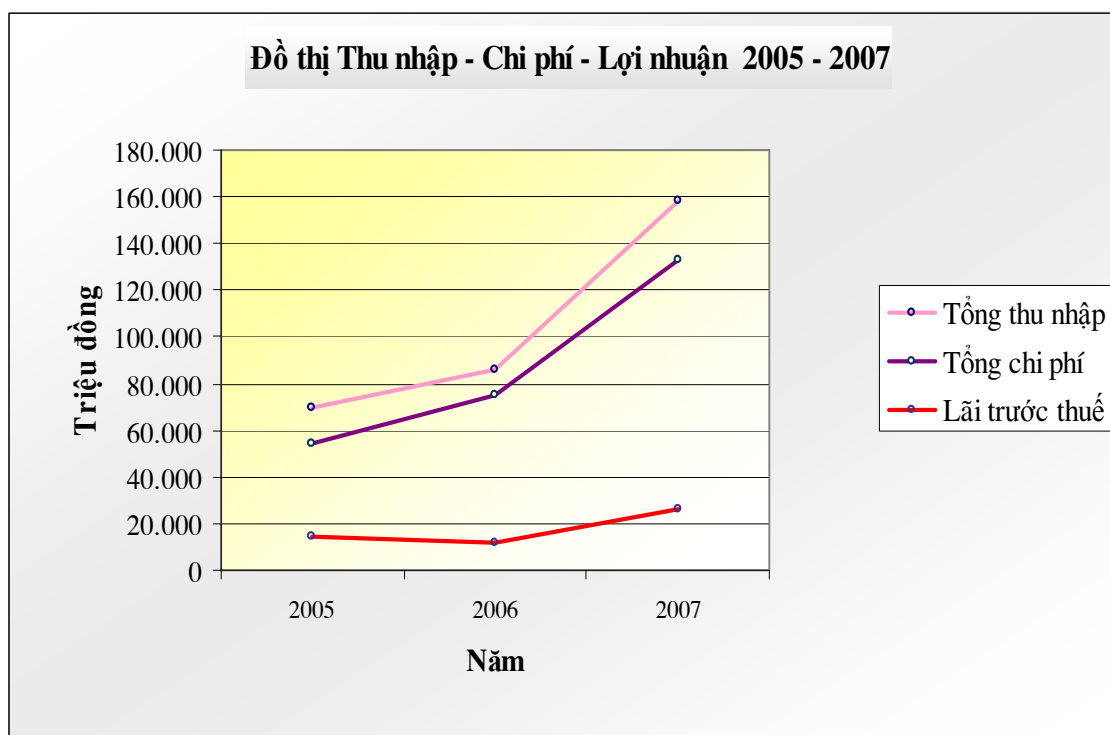
MB HCM là một trong những Ngân hàng đạt được kết quả kinh doanh khá cao trong các chi nhánh trong hệ thống MB trong nhiều năm qua.

Bảng 2.6: Kết quả kinh doanh tại MB HCM

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006		Năm 2007	
		Giá trị (trđ)	Giá trị (trđ)	+/- (%)	Giá trị (trđ)	+/- (%)
I	THU NHẬP	69 469	86 367	24	158 513	84
1	Thu từ hoạt động tín dụng	57 599	62 488	8	116 830	87
2	Thu lãi tiền gửi	1272	118	-91	335	184
3	Thu lãi vốn điều chuyển nội bộ	1436	13 160	816	34 044	159
4	Thu dịch vụ	3292	3791	15	4 589	21
5	Thu kinh doanh ngoại tệ	1317	827	-37	1 098	33
6	Thu nhập bất thường	4553	5983	31,4	1 617	- 73
II	CHI PHÍ	54 617	74 912	37	132 576	77
1	Chi về huy động vốn	32 940	38 311	16	85 458	123
2	Chi dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	840	820	- 2	585	- 29
3	Chi kinh doanh ngoại tệ	560	286	- 49	349	22

4	Chi phí hoạt động	12 887	17 399	35	32 851	89
5	Chi dự phòng rủi ro	7 390	18 096	145	13 333	- 26
III	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	14 852	11 455	- 23	25 937	126

(Nguồn: Báo cáo kết quả HĐKD của MB HCM giai đoạn 2005-2007)



Lợi nhuận của MBHCM liên tục tăng trưởng. Năm 2007 lợi nhuận trước thuế tăng 126% so với năm 2006, tuy nhiên chỉ đạt 74,8% kế hoạch. Năm 2006 lợi nhuận trước thuế giảm 23% so với năm 2005 do trong năm 2006 trích dự phòng rủi ro cao tăng 145% so với năm 2005 do các khoản vay của các Công ty nhà nước và quân đội cho vay năm 2005 bị chuyển sang nợ quá hạn.

Trong tổng thu nhập, nguồn thu từ hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng rất cao, đó là hiện trạng thực tế của các ngân hàng thương mại tại Việt nam trong thời điểm hiện nay (năm 2007 thu từ hoạt động tín dụng chiếm đến 73,70% tổng thu nhập, năm 2006 chiếm 72,35%, năm 2005 là 82,29%).

Tuy năm 2007 tốc độ tăng trưởng dư nợ chỉ đạt 27% so với năm 2006, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng lợi nhuận đã tăng 126%, trong khi đó năm 2006 tốc độ tăng dư nợ đạt 82% nhưng lợi nhuận lại giảm 23% so với năm 2005, điều đó thể hiện nguồn thu từ hoạt động tín dụng luôn tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Đạt được kết quả đáng khích lệ trong năm 2007 là do MB HCM đã gắn việc tăng trưởng tín dụng với hiệu quả kinh doanh kết hợp với đa dịch vụ và an toàn vốn, chọn lọc khách hàng và tích cực thu hồi các khoản nợ quá hạn.

2.3. Thực trạng kiểm soát tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM

2.3.1. Các quy định về kiểm soát tín dụng tại MB HCM

Hiện nay, hoạt động quản lý tín dụng nói chung và kiểm soát tín dụng nói riêng tại MB HCM chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp luật và các văn bản chế độ sau:

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN của NHNN ban hành Quy chế cho vay của các TCTD đối với khách hàng ngày 31/12/2001.
- Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước
- Quyết định số 1422/QĐ/NHQĐ-HS ngày 06/09/2006 về việc ban hành Quy chế tổ chức, hoạt động của Phòng Khách hàng doanh nghiệp.
- Quyết định số 1391/QĐ/NHQĐ-HS về việc Quy định phạm vi thẩm định của Phòng quản lý tín dụng cấp Chi nhánh HCM ngày 29/08/2006

- Quyết định số 113/QĐ-NHQĐ-HS ngày 15/1/2007 Quy định về việc lập và quản lý hồ sơ khách hàng doanh nghiệp
- Quyết định số 114/QĐ-NHQĐ-HS ngày 15/1/2007 Ban hành hướng dẫn tác nghiệp quá trình cho vay.
- Sổ tay hướng dẫn chấm điểm hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ ban hành tháng 3/2008.
- Và các văn bản quy định khác được quy định trong từng thời kỳ.

2.3.2. Thực trạng hoạt động kiểm soát tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Hồ Chí Minh

2.3.2.1. Quy trình kiểm soát tín dụng

- Đối với từng khoản vay, các cán bộ tín dụng là người trực tiếp theo dõi, kiểm soát. Các nội dung giám sát bao gồm:
 - Mức độ tuân thủ các điều khoản trong hợp đồng vay vốn
 - Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay.
 - Đánh giá hiệu quả của khoản vay
 - Tình hình kinh doanh hiện tại của khách hàng
 - Đánh giá hoạt động của khách hàng kể từ lần rà soát trước
 - Kiểm soát, đánh giá tài sản thế chấp
 - Định dạng rủi ro khoản vay
 - Vấn đề khác.

Kết quả của việc theo dõi kiểm soát được lập thành Biên bản kiểm soát sau ít nhất một quý một lần, và được báo cáo cho Cán bộ quản lý kiểm soát.

Theo quy trình cho vay và quản lý tín dụng, cán bộ tín dụng cần kiểm soát định kỳ và đột xuất 100% khoản vay. Tần suất kiểm soát phụ thuộc vào độ an toàn của khoản vay tuy nhiên tần suất kiểm soát ít nhất là 2 lần trong một năm. Đối với những khoản vay nhóm 4, nhóm 5 trở lên cần theo dõi đặc biệt, rà soát hàng ngày. Trong quá trình rà soát nếu có vấn đề cần báo cáo lãnh đạo phòng tín dụng và lãnh đạo chi nhánh, đồng thời đề xuất những biện pháp phòng ngừa rủi ro.

Quy trình cũng quy định nếu cần rà soát đột xuất, ngay lập tức khoản vay khi có một trong các sự kiện sau xảy ra:

- Lợi nhuận trước thuế và lãi không đủ trả lãi vay ngân hàng
- Chậm thanh toán nợ lãi và gốc
- Có sự thay đổi trong chủ sở hữu/ cơ cấu điều hành/pháp lý
- Suy giảm nghiêm trọng tình hình tài chính hoặc hoạt động kinh doanh của khách hàng
- Sự biến động của tỷ giá hối đoái hoặc lãi suất có khả năng ảnh hưởng bất lợi đến tình trạng tài chính của khách hàng vay
- Tổn thất của nhà cung cấp chính hoặc khách hàng chủ yếu của bên vay
- Giá trị tài sản bảo đảm thay đổi theo hướng bất lợi
- Bất kỳ sự kiện nào được đánh giá là trọng yếu.

Trên thực tế, cán bộ tín dụng của chi nhánh chưa thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn vay và tình hình hoạt động của khách hàng, do cán bộ tín dụng hầu hết phải làm các công việc từ khâu tiếp thị đến khâu đòi nợ, nên không kiểm soát được 100% các khoản vay.

Hàng tháng, Phòng quản lý tín dụng tổng hợp rà soát tình hình nợ vay của các chi nhánh để báo cáo lên lãnh đạo Chi nhánh.

Định kỳ hàng quý, hoặc đột xuất Phòng kiểm soát nội bộ Chi nhánh và MBHO tiến hành các cuộc kiểm soát tổng thể các khoản vay của Chi nhánh nhằm kịp thời phát hiện các sai sót trong các khâu của quá trình cho vay và sau cho vay của Chi nhánh.

Khi khoản vay bị chuyển nợ xấu, khó đòi, cán bộ tín dụng làm tờ trình báo cáo tình hình khoản nợ trình lãnh đạo phê duyệt. Khoản vay này sẽ được đưa sang bộ phận xử lý nợ xấu kết hợp cùng cán bộ tín dụng tiến hành các biện pháp đòi nợ theo đúng quy trình của pháp luật.

2.3.2.2. Đánh giá hoạt động kiểm soát tín dụng đối với DNVVN tại MBHCM

- Thành tựu và nguyên nhân

- **Thành tựu**

Trong thời gian từ khi thành lập cho đến nay, hoạt động giám sát tín dụng đối với DNVVN tại MB HCM đã đạt được một số kết quả sau:

- Phần lớn khoản vay đều được kiểm tra, kiểm soát một cách thường xuyên, liên tục. Xét trong mối quan hệ giữa kết quả thực hiện và nguồn lực con người thể hiện ở số lượng khách hàng trên một cán bộ tín dụng (cán bộ tín dụng tại MB HCM chưa phân biệt cho vay DNVVN và doanh nghiệp lớn) nên việc thường xuyên giám sát các khách hàng là một nỗ lực đáng kể của chi nhánh. Năm 2007 số lượng cán bộ tín dụng tăng lên đáng kể so với năm 2006, tuy nhiên hầu hết đều tăng vào đợt cuối năm, các nhân viên mới hầu hết là các sinh viên mới ra trường, kinh nghiệm và kỹ năng hầu hết chưa đáp ứng được với yêu cầu công việc. Một số cán bộ tín dụng cũ chuyển công tác nên tuy dư nợ bình quân trên một cán bộ tín dụng năm 2007 giảm nhưng khối lượng công việc lại chủ yếu dồn lên trên một số cán bộ tín dụng cũ.

Bảng 7. Một số chỉ tiêu về quy mô tín dụng

Tiêu chí	2005	2006	2007
Số lượng cán bộ tín dụng	18	29	49
Số KH/CBTD	20	89	95
- Số KH cá nhân /1CBTD	48	69	72
- Số KH DN/1 CBTD	8	20	14
+ Số DNVVN/1CBTD	6	9	13,2
Dư nợ BQ/ 1 CBTD (tỷ đ/cán bộ)	27,06	22,52	18,73

(Nguồn: NH TMCP Quân đội - CN Hồ Chí Minh)

- Ngân hàng Quân đội đã ban hành quy chế kiểm tra, kiểm soát sau khoản vay bằng văn bản tạo cơ sở pháp lý cho việc thực hiện giám sát khoản vay. Quy chế kiểm soát tín dụng được thực hiện toàn hệ thống, thể hiện ở việc kiểm tra thường được lập kế hoạch trước và tiến hành thành từng đợt. Hàng quý có những đợt kiểm soát tín dụng của Phòng kiểm soát nội bộ về việc thực hiện các quy trình, quy chế của cán bộ tín dụng đã phần nào giúp kịp thời phát hiện những điểm sai sót trong quá trình thực hiện quy trình kiểm soát sau.

- Ngay sau khi Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ ra đời vào đầu tháng 3/2008, MB HCM đã thí điểm đưa vào sử dụng và sử dụng một cách có hiệu quả. Toàn bộ các doanh nghiệp đều được chấm điểm, đây là một bước tiến của MB nói chung và MB HCM nói riêng trong việc lượng hóa rủi ro tín dụng của một khách hàng/ một khoản vay. Hiện tại, hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đang được chỉnh sửa để đạt hiệu quả cao nhất và chờ sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước để đưa vào triển khai một cách rộng rãi toàn hệ thống.

➤ Nguyên nhân

Sở dĩ hoạt động kiểm soát tín dụng đạt được một số kết quả trên là do những nguyên nhân chính sau:

Trước hết, hoạt động kiểm soát tín dụng có một số thuận lợi sau:

- Các chi nhánh trực thuộc và phòng giao dịch được đặt các vị trí trung tâm các quận và chủ yếu tiếp thị cho vay các doanh nghiệp ở gần địa bàn hoạt động nên việc kiểm soát các doanh nghiệp thuận lợi.

- Phần lớn doanh nghiệp có quy mô nhỏ, hoạt động đơn giản (chỉ kinh doanh 1 hoặc 1 vài sản phẩm; vốn chủ sở hữu thường nhỏ hơn 4 tỷ đồng; doanh thu thường nhỏ hơn 10 tỷ đồng; hình thức hoạt động chủ yếu là công ty TNHH và công ty cổ phần), do đó hoạt động giám sát cũng đơn giản hơn.

- Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại MB HCM trên 1 Chi nhánh, Phòng giao dịch còn chưa nhiều, độ phức tạp vừa phải so với khả năng giám sát của MB HCM.

- Chủ trương phát triển tín dụng của MB HCM luôn đi kèm với nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro tín dụng. Do đó, về chủ trương, chi nhánh luôn quan tâm đến việc quản lý rủi ro tín dụng, tăng cường giám sát tín dụng.

- Nhìn chung những khách hàng ban đầu đều là những khách hàng tốt, có khả năng và thiện chí trả nợ, có ý thức phối hợp với ngân hàng trong việc kiểm tra, giám sát tiền vay. MB HCM luôn chú trọng tới việc đào tạo cho nhân viên kỹ năng thẩm định khách hàng, khoản vay theo nhiều phương thức khác nhau: Tự đào tạo trong mỗi phòng theo phương thức cán bộ cũ đào tạo cán bộ mới, phối hợp đào tạo giữa các phòng trong khối tín dụng – thẩm định, thuê công ty đào tạo bên ngoài, cử cán bộ đi học các lớp tập huấn chuyên đề...Rủi ro tín dụng được hạn chế ngay từ đầu cùng với phương thức kiểm

soát bằng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ khiến cho hoạt động giám sát tín dụng có chất lượng khá tốt.

- Cuối cùng, các cán bộ tín dụng tại MB HCM rất trẻ (tuổi trung bình là 26 tuổi), được đào tạo bài bản về chuyên môn, năng động, nhiệt tình trong công việc, chịu khó học hỏi. Do đó, họ nhanh chóng tiếp thu các kiến thức, quy trình mới về tín dụng. Mặc dù trong thời gian qua, MB HCM thường xuyên có sự luân chuyển nhân sự hoạt động trong bộ phận tín dụng của các chi nhánh nhưng các cán bộ luôn cố gắng bố trí công việc, nhanh chóng nắm bắt hồ sơ khi được giao quản lý, đảm bảo việc giám sát khoản vay được liên tục, nắm bắt kịp thời nhu cầu và những biến động của khách hàng.

- Hạn chế và nguyên nhân

- Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được kể trên, hoạt động giám sát tín dụng đối với DNVVN tại MB HCM vẫn còn tồn tại một số hạn chế sau:

- ✓ Hạn chế về phía khách hàng

Bên cạnh những khách hàng tốt, thiện chí hợp tác cung cấp thông tin và trả nợ vay. Còn có những khách hàng sau khi cho vay, rất khó khăn trong việc cung cấp hồ sơ hoặc hoặc cung cấp hồ sơ không đúng thời hạn. Nhưng con số này chỉ chiếm 5% trong tổng số các khách hàng là DNVVN. Mặc dù chưa xảy ra trường hợp MB HCM bị mất vốn, không thu hồi được vốn nhưng tại một số thời điểm, chi nhánh đã không phát hiện sớm sự xấu đi của khả năng trả nợ, để xảy ra tình trạng nợ quá hạn của một số DNVVN MB HCM đã phải mất nhiều thời gian, công sức để thu hồi những khoản nợ này chủ yếu là do khách hàng thiếu thiện ý trả nợ (điều này rất khó nhận biết được trước khi thẩm định cho vay).

Việc đối chiếu công nợ - một phương pháp thu thập thông tin quan trọng ít được áp dụng do: Trong văn hóa của người Việt Nam việc một ngân hàng gọi điện đến một công ty B, đề nghị họ xác minh dư nợ với một công ty A - khách hàng của ngân hàng - thường khiến cho công ty B nghi ngờ năng lực của công ty A, làm mất uy tín của công ty A. Nhiều trường hợp công ty B cũng không có thiện chí trả lời.

✓ Hạn chế của nguồn nhân lực

Mặc dù không bao giờ và không ngân hàng nào có thể tránh khỏi hoàn toàn rủi ro tín dụng nhưng theo tổng kết, một trong những nguyên nhân quan trọng khiến cho khoản vay này bị quá hạn là do cán bộ tín dụng đã không kiểm tra, giám sát khoản vay một cách kịp thời, từ đó không phát hiện khách hàng đã không sử dụng vốn vay đúng mục đích, bị thua lỗ, dẫn đến không có khả năng trả nợ.

Hồ sơ khoản vay có biên bản kiểm soát sau - kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay và tình hình khoản vay nhưng chỉ mang tính hình thức. Biên bản kiểm tra không đánh giá hoặc đánh giá rất sơ sài, chưa phân tích, báo cáo cụ thể các nội dung liên quan đến tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của khách hàng, mục đích sử dụng vốn vay, thực trạng và chất lượng tài sản bảo đảm nợ vay.

Việc đến thăm, kiểm tra hiện trường, nơi làm việc của khách hàng còn chưa bài bản. Nhiều trường hợp chưa chuẩn bị nội dung kiểm tra trước khi đi gặp gỡ khách hàng. Việc thu thập thông tin tại hiện trường còn mang nhiều tính tự phát, chưa triệt để, nội dung, chất lượng thông tin thu thập là chưa cao, năng suất kiểm tra thấp.

Cán bộ tín dụng còn thiếu các kỹ năng cần thiết để hoàn thành việc đến thăm khách hàng và kiểm tra tại chỗ. Đó là các kỹ năng phỏng vấn và kỹ năng kiểm toán. Nhiều cán bộ tín dụng khi phỏng vấn đã không tạo được không khí

thoải mái, khiến cho khách hàng có cảm giác bị “soi mói”, “lục vấn” quá nhiều, gây ra tâm lý e ngại, không muốn cung cấp thông tin. Việc thiếu kỹ năng kiểm toán khiến cho ngân hàng không đánh giá đầy đủ hệ thống báo cáo, hệ thống kế toán và các bút toán liên quan đến tài sản thế chấp và các hoạt động tài chính, do phần lớn cán bộ còn trẻ, ít kinh nghiệm và thường xuyên bị luân chuyển.

✓ Hạn chế trong phương pháp thu thập thông tin kiểm soát:

Sự hỗ trợ của phần mềm điện tử trong việc giám sát tín dụng thấp. Phần lớn việc theo dõi tình hình vay, trả của một khách hàng và tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng chủ yếu được lập bằng tay, dẫn đến rất mất thời gian và thường dẫn đến sai sót, không cập nhật kịp thời. Hiện nay MB đã chuyển đổi sang hệ thống phần mềm ngân hàng mới là T24 vào tháng 6 năm 2007. Nhưng phần mềm mới này chưa đáp ứng được các báo cáo về kiểm soát tín dụng.

✓ Hạn chế trong chính sách đào tạo:

MBHCM còn chưa quan tâm đúng mức đến việc đào tạo kỹ năng kiểm soát tín dụng. Chủ yếu tập trung vào đào tạo các nghiệp vụ thẩm định trước khi cho vay.

➤ *Nguyên nhân của những hạn chế*

✓ Về phía khách hàng

Chủ doanh nghiệp chưa nhận thức được tầm quan trọng và chưa quan tâm đến việc nghĩa vụ cung cấp các thông tin cho ngân hàng nên thường xuyên không có đủ thông tin để cung cấp cho ngân hàng như yêu cầu. Nhiều DNVVN cho rằng: Họ có tài sản đảm bảo và ngân hàng cho vay dựa trên tài sản bảo đảm nên họ không cần cung cấp thông tin là phổ biến. Mặt khác, các doanh nghiệp thường có tâm lý sợ lộ bí mật kinh doanh, mặc dù theo luật các

tổ chức tín dụng đã quy định ngân hàng có trách nhiệm giữ bí mật các thông tin của khách hàng.

Việc quản trị, điều hành các DNVVN chủ yếu hoạt động mang tính chất dân doanh, gia đình (trừ một số công ty cổ phần lớn hoặc công ty liên doanh). Các thành viên góp vốn và người quản trị điều hành đều mang là người trong gia đình, bạn bè hoặc có họ hàng với nhau. Giám đốc hoặc tổng giám đốc công ty thu tóm quyền lực, hầu như không sử dụng công cụ ủy quyền trong điều hành, quản lý. Chưa có sự tách biệt giữa quản trị và quản lý doanh nghiệp. Các quy định về quản trị điều hành, các quy trình làm việc và phối hợp giữa các bộ phận trong công ty chưa được chính thức hóa thành văn bản hoặc nếu có thì văn bản không mang tính cập nhật và ít có tác dụng trên thực tế. Việc quản lý mang tính chất gia đình như trên chỉ phù hợp với quy mô doanh nghiệp nhỏ. Trong trường hợp quy mô công ty lớn hơn, mô hình này chắc chắn không còn phù hợp. Do đó, hoạt động giám sát tín dụng nhiều khi không nhận biết kịp thời rủi ro quản lý khi doanh nghiệp mở rộng quy mô hoạt động.

Phong cách quản lý mang màu sắc gia đình nên phần lớn báo cáo tài chính của các công ty này đều không được kiểm toán. Những báo cáo tài chính này thường không chính xác theo thực tế. Báo cáo thuế của các DNVVN thường là báo cáo hạch toán đối phó với cơ quan thuế, có mức lợi nhuận và doanh thu thường thấp hơn rất nhiều so với thực tế để giảm phần thuế phải đóng. Báo cáo tài chính của DNVVN thường chỉ làm báo cáo năm. Trong khi đó việc xếp hạng tín dụng nội bộ cần số liệu báo cáo tài chính cập nhật liên tục mỗi quý một lần để kịp thời đánh giá chất lượng tài chính và định dạng rủi ro trong hoạt động của doanh nghiệp. Việc nguồn thông tin không được cung cấp kịp thời ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động giám sát khoản vay.

Các DNVVN thường có thói quen dùng tiền mặt. Phần lớn tiền bán hàng của họ được thu về bằng tiền mặt, đặc biệt là các doanh nghiệp thương mại bán lẻ. Lý giải cho hiện tượng này, có thể đưa ra 3 lý do sau:

- Doanh nghiệp quen với việc sử dụng tiền mặt và muốn chủ động trong công việc.
- Doanh nghiệp muốn đấu doanh số đối với các cơ quan thuế. Nếu tất cả doanh thu đều qua ngân hàng thì việc che dấu doanh số sẽ rất khó khăn.
- Doanh nghiệp có những “phi vụ” kinh doanh bất hợp pháp.

Như vậy, ngân hàng đã mất đi một công cụ trợ giúp đắc lực trong giám sát tín dụng – tài khoản tiền gửi thanh toán.

Cùng sự phát triển của nền kinh tế và của thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán, một số doanh nghiệp có xu hướng ngày càng tăng trưởng về quy mô doanh thu, tổng tài sản, quy mô vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cùng với sự tăng trưởng về quy mô là sự phức tạp hơn về cơ cấu tổ chức. Các công ty hình thành tập đoàn hoặc group bao gồm công ty mẹ, công ty con (các công ty thành viên) kinh doanh các ngành hàng có tính chất hỗ trợ nhau hoặc tương tự nhau. Ngoài ra, cũng có hiện tượng công ty này liên kết, đầu tư trực tiếp vào công ty khác để tận dụng thế mạnh về thị trường, thương hiệu, uy tín của nhau hoặc thậm chí là để đầu tư nhằm mang lại lợi nhuận. Việc quy mô khách hàng ngày càng tăng và hoạt động ngày càng phức tạp khiến cho ngân hàng gặp khó khăn trong việc kiểm soát mục đích sử dụng vốn, hiệu quả hoạt động và tình hình tài chính thực sự của khách hàng và nhóm khách hàng có liên quan.

✓ Hạn chế về phía Ngân hàng

Mặc dù chi nhánh luôn đề cao hoạt động quản lý rủi ro tín dụng nói chung và giám sát tín dụng nói riêng nhưng một số cán bộ tín dụng chưa nhận

thức được đúng đắn tầm quan trọng và vai trò của việc kiểm tra, giám sát sau khi cho vay mà chỉ coi trọng khâu thẩm định ban đầu. Một số khác còn chủ quan trong việc kiểm soát sau, hoặc có kiểm soát nhưng chỉ mang tính chất qua loa.

Ngân hàng chưa có bộ phận hỗ trợ kinh doanh (back office) chuyên biệt. Hoặc một số Chi nhánh đã có bộ phận back office nhưng chưa đủ về số lượng và chưa đảm bảo về chất lượng. Tại MB HCM bộ phận back office chủ yếu được chuyển từ cán bộ tín dụng sang nên nhiều nhân sự đã rời bỏ MBHCM để đi sang các ngân hàng khác với vị trí là cán bộ tín dụng. Còn nhân viên mới chưa đủ kinh nghiệm để làm bộ phận back office nên chất lượng quản lý khoản vay thường không đảm bảo. Việc kiểm soát tín dụng thường do chính cán bộ tín dụng làm và không có người kiểm soát trong khi đó cán bộ tín dụng phải thường xuyên đi tiếp thị khách hàng và thẩm định các hồ sơ mới nên thường xuyên dành thời gian cho việc kiểm soát sau không thích đáng, nên chất lượng kiểm soát sau không đảm bảo.

Nhân sự lãnh đạo các Phòng tín dụng thường là các cán bộ tín dụng lên, tuổi đời còn trẻ, kinh nghiệm và kỹ năng lãnh đạo còn yếu. Đôi khi chạy theo dư nợ mà kiểm soát tín dụng chưa thật sát sao. Chưa thống nhất được cách kiểm soát tín dụng trong toàn hệ thống MB HCM.

Phần mềm chuyên dụng hỗ trợ cán bộ tín dụng trong việc theo dõi tính trạng các khoản nợ của MB HCM còn yếu, các báo cáo không rõ ràng. Cán bộ tín dụng phải theo dõi bằng excel hoặc bằng bảng kê tay. MB chưa thống nhất đưa ra phương thức và cách hướng dẫn kiểm soát tín dụng mà chỉ đưa ra tiêu chí chung chung về tần suất kiểm soát sau đối với từng loại khoản vay. Mỗi cá nhân có một phương thức kiểm soát riêng, nên chất lượng kiểm soát tín dụng không đồng đều.

Trên đây là những phân tích về thành tựu và hạn chế của hoạt động giám sát tín dụng đối với DNVVN tại MBHCM cũng như những nguyên nhân của những thành tựu hạn chế đó. Rõ ràng là việc hoàn thiện kiểm soát tín dụng đối với DNVVN tại MB HCM là rất cần thiết để đảm bảo phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng cho chi nhánh, thực hiện mục tiêu tăng trưởng tín dụng đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng. Nếu không làm ngay và đưa ra những quy chuẩn kiểm soát bằng văn bản thì hậu quả rất nghiêm trọng.

- Điểm mạnh - điểm yếu, cơ hội – thách thức của công tác kiểm soát tín dụng DNVVN tại MBHCM

Trên cơ sở đánh giá môi trường hoạt động và các yếu tố bên trong của bản thân MBHCM, có thể nhận thấy MBHCM có cả điểm mạnh và điểm yếu, cơ hội và thách thức trong việc kiểm soát tín dụng:

<u>Điểm mạnh</u>	<u>Điểm yếu</u>
<ul style="list-style-type: none">- Ban giám đốc quan tâm đến công tác quản lý rủi ro tín dụng.- Ban lãnh đạo chi nhánh trẻ, tận tâm, nhanh nhạy với cái mới.- Nằm trong hệ thống MB – một trong những NHTMCP hàng đầu của Việt Nam nên thuận lợi trong việc thu thập thông tin ngành, đối chiếu thông tin, hưởng lợi từ các chương trình đào tạo về cả kiến thức lẫn kỹ năng liên quan đến hoạt động tín dụng.- Đội ngũ cán bộ tín dụng trẻ, năng	<ul style="list-style-type: none">- Chưa ban hành được quy chế kiểm soát tín dụng chung bằng văn bản thống nhất trong toàn hệ thống MB.- Các quy định về giám sát tín dụng còn chưa đầy đủ, thống nhất- Việc kiểm soát còn mang tính cá nhân với nhiều phương thức khác nhau, nên chưa đánh giá được hiệu quả và tính tuân thủ trong việc kiểm soát tín dụng của cán bộ tín dụng.- Chưa có bộ phận kiểm soát tín dụng chuyên nghiệp. Cán bộ tín

<p>động, tiếp thu nhanh.</p>	<p>dụng phải kiêm nhiệm nhiều công việc từ việc tiếp thị khách hàng đến đòi nợ. Chưa có bộ phận kiểm soát trung gian và kiểm soát chéo nên tạo tính chủ quan cho cán bộ tín dụng.</p> <ul style="list-style-type: none">- Cán bộ quản lý trẻ, thiếu kinh nghiệm và kỹ năng quản lý. Đôi khi còn chạy theo thành tích về doanh số.- Cán bộ tín dụng trẻ, thiếu kỹ năng và kinh nghiệm- Hệ thống phần mềm giao dịch T24 còn hạn chế trong việc hỗ trợ cán bộ tín dụng trong việc kiểm soát tín dụng.
<p style="text-align: center;"><u>Cơ hội</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Thách thức</u></p>
<ul style="list-style-type: none">- Các văn bản pháp luật luôn luôn khẳng định quyền của tổ chức tín dụng trong việc kiểm tra, giám sát khoản vay- Chính phủ áp dụng các biện pháp nhằm hạn chế thanh toán bằng tiền mặt, phổ biến phương thức thanh toán qua tài khoản ngân hàng- Ngân hàng Quân đội đối với các	<ul style="list-style-type: none">- Báo cáo tài chính DNVVN chất lượng kém gây khó khăn cho hoạt động giám sát tín dụng- Quy mô hoạt động của khách hàng DNVVN ngày càng lớn, mức độ phức tạp ngày càng cao. Sự thành lập trong các tập đoàn, các group với mối quan hệ chồng chéo về đầu

<p>khoản cho vay DNVVN khuyến khích cho vay đối với những doanh nghiệp giải ngân bằng chuyển khoản.</p> <ul style="list-style-type: none">- Các DNVVN ngày càng trở nên chuyên nghiệp hơn trong công tác quản trị, minh bạch hơn về thông tin tài chính.- MB HCM cho vay các DNVVN trong nhiều lĩnh vực, ngành nghề nên phân tán được rủi ro.	<p>vào, đầu ra, có nhiều khả năng gian lận trong hạch toán kế toán.</p> <ul style="list-style-type: none">- Tâm lý e ngại cung cấp thông tin cho ngân hàng của khách hàng, chất lượng báo cáo có độ chính xác thấp dẫn đến việc đánh giá rủi ro không chính xác.- Thói quen dùng tiền mặt của khách hàng- Sự cạnh tranh của các NHTM trong việc thu hút khách hàng bằng việc đưa ra các điều kiện tín dụng dễ dàng, không nặng về giám sát sau khi cho vay.
--	---

Vậy làm thế nào để phát huy điểm mạnh, tận dụng cơ hội, làm hạn chế tác động của điểm yếu và vượt qua thách thức nhằm đẩy mạnh công tác kiểm soát tín dụng đối với DNVVN.

CHƯƠNG III. KIỂM SOÁT TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI MBHCM

3.1. Kế hoạch kinh doanh và định hướng phát triển tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MB HCM

MB HCM là phân đầu trở thành một trong ba chi nhánh hàng đầu trong hệ thống MB. Hiện nay MB HCM đang từng bước cơ cấu lại khách hàng, tập trung phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn có hoạt động kinh doanh và tài sản đảm bảo tốt, từng bước giảm tỷ trọng cho vay các khách hàng là doanh nghiệp nhà nước, quốc phòng có tình hình hoạt động không hiệu quả.

Trong tình hình nền kinh tế biến động hiện nay, MB HCM tập trung tăng cường công tác kiểm soát, rà soát lại các khoản vay để phòng ngừa những rủi ro có thể xảy tới cho Ngân hàng.

Tiếp tục nghiên cứu sản phẩm mới và hoàn thiện quy trình thao tác, mẫu biểu để giảm thiểu thời gian giao dịch cho khách hàng.

Chuẩn hóa các quy trình kiểm tra, kiểm soát và quản lý khách hàng vay vốn theo từng loại hình kinh doanh. Triển khai công tác quản lý tín dụng theo đúng quy định

Tiếp tục công tác đào tạo cán bộ bằng nhiều hình thức tự đào tạo trong phòng và các lớp đào tạo tập trung.

Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, tìm kiếm và chọn lựa khách hàng mục tiêu cho giai đoạn tiếp theo

Thực hiện phân nhóm công tác và giao chỉ tiêu kinh doanh cho từng nhóm, từng cán bộ.

Xây dựng hoàn chỉnh bộ phận hỗ trợ kinh doanh, chuyên môn hóa việc kiểm soát khách hàng, chuẩn hóa phương thức kiểm soát khách hàng bằng

văn bản nhằm thống nhất trong toàn hệ thống. Từ đó mới có thể đánh giá được được cán bộ tín dụng có tuân thủ đúng đúng quy trình kiểm soát hay không.

Hoàn thiện hệ thống phần mềm hỗ trợ cán bộ tín dụng trong công tác kiểm soát khách hàng, giúp cán bộ tín dụng liên tục cập nhật được thông tin về khách hàng nhanh nhất và chính xác. Nghiên cứu, xây dựng và phát triển các phần mềm phục vụ công tác kinh doanh của chi nhánh. Thực hiện các công tác liên quan đến phát triển mạng lưới chi nhánh: phương án kết nối mạng máy tính giữa các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm với trụ sở chính của chi nhánh, cài đặt phần mềm, bổ sung thiết bị tin học...

Như vậy, một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất trong công tác tín dụng và thẩm định cần thực hiện trong năm của MB HCM là chuẩn hóa các quy trình kiểm tra, kiểm soát và quản lý khách hàng vay vốn theo từng loại hình kinh doanh. Điều này cho thấy MB HCM luôn có tuân thủ hoạt động theo hướng: phát triển tín dụng nhưng luôn đảm bảo chất lượng tín dụng.

3.2. Các nội dung cần thực hiện để kiểm soát tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM

Môi trường kinh doanh của các NHTM thường xuyên biến động theo hướng gia tăng sức ép cạnh tranh và ảnh hưởng của quốc tế hóa ngày càng lớn. Nhất là trong giai đoạn hiện nay, tình hình tài chính và kinh tế thường xuyên biến động, các Ngân hàng thường xuyên phải có những chính sách phù hợp với từng giai đoạn.

Tháng 5/2008, Ngân hàng Nhà nước quyết định bỏ lãi suất huy động và quy định lãi suất trần cho vay là 18%/năm đã khiến các Ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn trong việc cơ cấu lại nguồn vốn. Do hầu hết các khoản vay trước đều vượt quá mức lãi suất này. Điều đó buộc các Ngân hàng phải đàm phán mức lãi suất mới với khách hàng. Điều này vừa gây khó khăn cho khách

hàng phải chịu mức lãi suất cao trong khi tình hình kinh doanh hầu hết đều gặp khó khăn. Điều đó có nguy cơ tạo ra những rủi ro cho các khoản vay do Khách hàng có thể không trả được nợ theo đúng hạn với Ngân hàng. Do vậy công tác kiểm soát tín dụng càng được chú trọng hơn trong thời gian hiện nay.

3.2.1. Biên pháp kiểm soát tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại MBHCM

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động có nhiều khả năng xảy ra rủi ro. Doanh nghiệp vừa và nhỏ có đặc điểm kinh doanh riêng biệt, đa dạng, khó theo dõi đánh giá, vốn hoạt động chủ yếu là vốn vay Ngân hàng, đòi hỏi công tác kiểm tra kiểm soát đối với quá trình cho vay; kiểm tra tài sản bảo đảm, tài sản hình thành từ vốn vay... Do đó, kiểm tra kiểm soát của Ngân hàng có một ý nghĩa cực kỳ quan trọng, đảm bảo hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao và được coi là một hoạt động thường xuyên của công tác quản trị điều hành. Do vậy, MB HCM cần tiếp tục hoàn thiện công tác kiểm tra kiểm soát theo hướng:

3.2.1.1. Đảm bảo thực hiện kiểm tra kiểm soát trong tất cả các khâu của quá trình cho vay.

- Kiểm tra trước khi phát tiền vay: thẩm định khách hàng và phương án, dự án vay vốn.
- Kiểm tra trong khi cho vay: kiểm tra phát tiền vay, chuyển tiền thanh toán cho khách hàng có phù hợp với mục đích vay hay không? có đủ tư căn cứ hợp pháp và hợp lệ hay không?... đặc biệt là kiểm tra việc giải ngân tiền mặt để thanh toán tiền mua hàng hoặc chi trả lương nhân công.
- Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra việc sử dụng vốn vay đúng mục đích vay, kiểm tra đảm bảo vốn vay, kiểm tra khả năng thu hồi nợ trên cơ sở theo dõi tình hình luân chuyển vật tư hàng hoá hình thành từ vốn vay và tình hình tài chính doanh nghiệp. Trong kiểm tra sau cho vay: Ngân hàng cần đặc biệt lưu ý khi tiến hành gia hạn nợ. Gia hạn nợ cũng cần phải được

tiến hành xem xét, phân tích toàn diện và kỹ lưỡng để kịp thời phát hiện những khoản nợ khó đòi. Nếu khả năng của doanh nghiệp suy giảm. Ngân hàng phải tăng cường và cải thiện khả năng thu nợ của mình. Nếu khả năng thu nợ vẫn còn, Ngân hàng cơ cấu lại khoản nợ, tăng cường tài sản bảo đảm để đảm bảo cho khoản vay. Nếu khó khăn là không thể đảo ngược thì Ngân hàng phải có hành động kịp thời để thu hồi nợ

3.2.1.2. Thực hiện kiểm soát thường xuyên đối với tất cả các khoản nợ vay của khách hàng.

- Nội dung kiểm tra kiểm soát: phải đảm bảo đủ các nội dung sau:
 - + Xem xét các danh mục khoản vay, khách hàng vay.
 - + Phân loại các khoản vay, khách hàng vay.
 - + Định kỳ đánh giá lại tài sản bảo đảm tiền vay.
 - + Kiểm soát hồ sơ, đánh giá chất lượng tín dụng các khoản vay, khách hàng vay
 - + Kiểm tra việc tuân thủ các quy trình và chính sách tín dụng của CBTD.
 - + Định kỳ kiểm tra thực tế tiến độ thực hiện phương án kinh doanh của các khách hàng hiện đang vay vốn Ngân hàng
- Phương pháp kiểm tra:
 - + Kiểm tra thường xuyên qua các báo cáo về phân loại và biện pháp khắc phục.
 - + Kiểm tra đột xuất.

3.2.1.3 Hoàn thiện các bộ phận chức năng kiểm tra kiểm soát.

Công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng cần phải được thực hiện thường xuyên và kịp thời và trở thành một trong những hoạt động cơ bản của công tác quản trị điều hành.

Hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ giúp ngân hàng xem xét, đối chiếu, đánh giá tính tuân thủ của hoạt động, quyết định kiểm soát tín dụng so với các quy định, quy trình, quy chế nhằm hạn chế rủi ro tác nghiệp trong quá

trình giám sát tín dụng. Thực chất đây là hình thức kiểm tra chéo nhằm phát hiện những sai sót trong quá trình thực hiện giám sát, tạo cơ sở cho việc xác định lỗi và có những biện pháp xử lý thích hợp những cán bộ không thực hiện trách nhiệm của mình trong việc kiểm soát tín dụng.

Ưu điểm của kiểm tra nội bộ là họ hoạt động độc lập, không bị chi phối bởi mâu thuẫn giữa việc trách nhiệm kiểm soát và tâm lý e ngại kết quả kiểm soát nếu như khoản vay có chất lượng thấp như cán bộ tín dụng. Việc có một lực lượng kiểm soát lại việc kiểm soát của mình sẽ tạo động lực cho cán bộ tín dụng thực hiện tốt hoạt động kiểm soát tín dụng.

Muốn vậy, MB HCM cần tiếp tục hoàn thiện công tác kiểm tra, kiểm soát theo hướng:

- Nâng cao vai trò của Kiểm soát nội bộ, Phòng kiểm soát nội bộ liên tục giám sát việc cần đối vốn sao cho kết thúc ngày làm việc, Ngân hàng luôn phải duy trì cho ngày làm việc tiếp theo tỷ lệ tối thiểu 1:1 giữa tài sản "có" có thể thanh toán ngay so với loại tài sản "nợ" phải thanh toán ngay.
- Bên cạnh việc củng cố và nâng cao vai trò của Phòng Quản lý tín dụng, cần nhanh chóng hoàn chỉnh việc tách bộ phận kinh doanh thành 2 bộ phận: cán bộ bán hàng và hỗ trợ tín dụng theo đề án đổi mới của Ngân hàng TMCP Quân đội.
- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát chứng từ, kiểm tra chéo trước khi giải ngân cho khách hàng vay vốn.

3.2.1.4. Về con người:

Nâng cao nhận thức của cán bộ tín dụng về sự cần thiết và vai trò của hoạt động kiểm soát tín dụng. Cán bộ tín dụng là nhân tố quan trọng trong hoạt động kiểm soát tín dụng. Do vậy, không chỉ nâng cao nhận thức cho cán bộ tín dụng về ý nghĩa của kiểm soát mà cần đào tạo cho họ các kiến thức và

kỹ năng cần thiết để phục vụ hoạt động này, từ đó tạo cho họ khả năng chủ động trong kiểm soát đối với các khoản vay phức tạp, khó giám sát.

Chỉ trên cơ sở làm cho cán bộ tín dụng hiểu rõ về sự cần thiết và vai trò của kiểm soát tín dụng thì mới có thể khơi gợi và củng cố tinh thần tự giác, chủ động, tính có trách nhiệm trong kiểm soát tín dụng của cán bộ tín dụng.

Để nâng cao nhận thức về vấn đề này, cần thực hiện các biện pháp sau:

- Lãnh đạo phòng tín dụng cần thường xuyên nhắc nhở, lưu ý cán bộ tín dụng về việc kiểm soát tín dụng.
- Đưa ra các tiêu chí đánh giá tổng kết thi đua trong kế hoạch kinh doanh của từng cán bộ tín dụng.
- Thường xuyên có những thông báo, công văn mang tính tuyên truyền, nâng cao nhận thức
- Tổ chức các buổi hội thảo, thảo luận về kiểm soát tín dụng, trong đó nhấn mạnh các sai phạm và hậu quả gặp phải trong kiểm soát tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các chi nhánh trên hệ thống. Thảo luận để đưa ra những biện pháp kiểm soát tín dụng linh hoạt cho từng trường hợp cụ thể.
- Ngoài ra, cần loại bỏ hẳn tâm lý của cán bộ tín dụng khi cho vay chỉ dựa vào tài sản bảo đảm. Trong tiếp cận và xét duyệt khoản vay, cần duy trì và kiên quyết thực hiện nguyên tắc: Chỉ cho vay khi có thể hiểu được khách hàng, có thể giám sát được tín dụng. Vì bất kỳ lý do nào không kiểm soát được tín dụng thì không cho vay.
- Từng bước đào tạo ra đội ngũ hỗ trợ kinh doanh chuyên nghiệp phụ trách việc kiểm soát khách hàng. Đào tạo thêm cho cán bộ các kiến thức về kinh tế, kỹ năng giao tiếp, phỏng vấn lấy thông tin khách hàng, kỹ năng kiểm soát, kế toán và kỹ năng cần thiết phục vụ hoạt động giám sát tín dụng đối với DNVVN..

- + Kiến thức về chứng khoán, cổ phần hóa: Cán bộ tín dụng cần nắm được các kiến thức về chứng khoán nói chung và cổ phần hóa nói riêng vì ngày càng nhiều DNVVN cổ phần hóa hoặc hoạt động theo mô hình công ty cổ phần. Một số nội dung cần đào tạo về lĩnh vực này là: Thủ tục pháp lý cần thực hiện khi doanh nghiệp chuyển đổi mô hình công ty, ảnh hưởng của các quyết định huy động vốn của công ty cổ phần tới tình hình tài chính như phát hành thêm cổ phần, mua lại, sáp nhập doanh nghiệp...
- + Kỹ năng giao tiếp, phỏng vấn doanh nghiệp: Một nguồn thông tin quan trọng cung cấp các thông tin định tính và định lượng, quyết định chất lượng giám sát là từ việc phỏng vấn doanh nghiệp. Các cán bộ tín dụng cần được đào tạo sao cho thành thục kỹ năng phỏng vấn chuyên nghiệp, tránh tạo cảm giác đang “soi mói” hay “lục vấn” doanh nghiệp.
- + Kiến thức kế toán và kiểm toán: Cán bộ tín dụng cần nắm rõ kiến thức kế toán và kiểm toán để đánh giá được tính đầy đủ và chính xác của hệ thống kế toán, các bút toán liên quan đến tài sản thế chấp và hoạt động tài chính, từ đó phát hiện và loại trừ các khách hàng có ý đồ gian lận về tình hình tài chính. Trước xu hướng thành lập các công ty tập đoàn, rủi ro gian lận báo cáo tài chính càng lớn, do đó kiến thức kế toán, kiểm toán càng trở nên quan trọng.
- + Kỹ năng thiết lập mối quan hệ với khách hàng, tạo mối quan hệ tốt và thân thiện với khách hàng, nhằm có thể lấy thông tin từ khách hàng một cách tốt nhất.

3.2.1.5. Về nguồn thông tin và lưu trữ thông tin

Để thông tin đầu vào có chất lượng, cần đa dạng hóa nguồn thông tin và đối chiếu các thông tin này với nhau để có được hình ảnh chân thực nhất về đối tượng kiểm soát.

Ngoài nguồn thông tin khách hàng cung cấp, cán bộ tín dụng cần đa dạng phương thức thu thập nguồn thông tin khi kiểm soát tín dụng như từ thông tin CIC, thông tin trên các website, báo chí và các bạn hàng của khách hàng.

Trước khi phân tích báo cáo tài chính, cần xem xét, đánh giá tính chính xác của báo cáo tài chính dựa trên các nguồn thông tin khác. Cán bộ kiểm soát cũng không nên chỉ dựa vào báo cáo tài chính để kiểm soát tín dụng. Cần đa dạng hóa các nguồn thông tin để từ đó tổng hợp thành hình ảnh chân thực nhất về tình hình tài chính của khách hàng. Sẽ không thực tế nếu trông đợi lãnh đạo DNVVN đưa các báo cáo tài chính giữa kỳ đầy đủ, nhưng có thể yêu cầu khách hàng cung cấp báo cáo nhanh về tình hình hoạt động kinh doanh như

- + Doanh số bán hàng
- + Giá vốn hàng bán
- + Lợi nhuận gộp
- + Giá trị các khoản phải thu
- + Giá trị các khoản phải trả
- + Số dư tiền mặt...

Các số liệu này sẽ có ích trong việc kịp thời đánh giá và phán đoán được tình hình tài chính chung nhất của khách hàng vay.

Nên tăng cường sử dụng biện pháp đối chiếu công nợ. Tuy nhiên, khi hỏi các khách hàng của khách hàng, cần chú ý đặc điểm văn hóa của người Việt Nam là không thích cung cấp những kiểu thông tin như vậy. Do đó, khi đối chiếu cần khéo léo, tránh để lộ là ngân hàng đang điều tra công nợ.

3.2.1.6. Về phương pháp kiểm soát

- Chuẩn hóa các hợp đồng với những điều khoản cam kết được soạn thảo một cách chặt chẽ và thích hợp. Các điều khoản này rất hữu dụng trong việc ngăn ngừa doanh nghiệp đẩy mức rủi ro kinh doanh lên cao sau khi nhận được tiền vay (rủi ro đạo đức).
- Thường xuyên thực hiện và chuẩn bị kỹ cho các cuộc viếng thăm và làm việc tại hiện trường đối với DNVVN:

Với đặc điểm báo cáo tài chính không có chất lượng, tâm lý e ngại khi cung cấp thông tin, việc viếng thăm và làm việc tại trụ sở của khách hàng DNVVN là cần thiết và cần được tiến hành thường xuyên. Điều đó giúp tạo lập quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng, tạo thói quen chia sẻ thông tin. Hơn nữa, các buổi làm việc này sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng đánh giá báo cáo tài chính và thu thập các thông tin hữu ích về tình hình hoạt động và tài sản bảo đảm của khách hàng. Đồng thời qua những cuộc viếng thăm này, cán bộ tín dụng có thể nhận biết những khó khăn của khách hàng và tư vấn cho khách hàng những giải pháp tài chính nhằm góp phần tháo gỡ khó khăn cho khách hàng. Hướng tới MB là Ngân hàng cung cấp giải pháp tài chính toàn diện cho khách hàng.

Việc làm việc, viếng thăm khách hàng cần được tiến hành thường xuyên theo hình thức kiểm tra định kỳ và kiểm tra đột xuất. Để nâng cao chất lượng các chuyên làm việc, trước khi đi, cán bộ tín dụng cần soạn thảo sơ bộ các nội dung cần tìm hiểu và thông tin cần thu thập và trình lãnh đạo phòng thông qua.

Ngoài ra, MB HCM có thể xem xét thành lập tổ, nhóm chuyên trách đi kiểm tra, kiểm soát khách hàng. Tổ này gồm những cán bộ có kinh nghiệm, nắm chắc kiến thức kiểm toán. Hoặc đối với những khoản vay lớn, phức tạp, cần phối hợp một nhóm cán bộ tín dụng cùng kiểm tra tại chỗ.

3.2.2. Kiến nghị với Hội sở Ngân hàng TMCP Quân đội

Thứ nhất, cần rà soát lại các văn bản, quy chế, quy định liên quan đến hoạt động kiểm soát tín dụng đối với DNVVN sao cho các văn bản, quy chế được chuẩn hóa trong toàn hệ thống. Sau khi rà soát cần xây dựng lại thành một văn bản có hiệu lực duy nhất trong toàn hệ thống. Xem xét đưa ra sổ tay hướng dẫn kiểm soát tín dụng riêng đối với khách hàng là DNVNV cho phù hợp với đặc điểm của nhóm khách hàng ngày này. Một số nội dung chính của hướng dẫn đó là:

- MB HO nên chuẩn hóa lại biểu mẫu thông tin khách hàng, biên bản kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng. Xem xét đưa ra biểu mẫu thông tin khách hàng nhằm lấy được các thông tin cần thiết để theo dõi khách hàng nhằm tạo ra những file dữ liệu thống nhất chứa đựng những thông tin, đặc biệt là những thông tin phi tài chính, từ đó tạo điều kiện hình thành cơ sở dữ liệu chung cho các chi nhánh. Các biểu mẫu lấy thông tin khách hàng và mẫu biên bản kiểm soát sau được đề xuất theo **Phụ lục 01, 02** đính kèm.

- MB HO cần chuẩn hóa các chỉ tiêu đánh giá xếp hạng tín dụng nội bộ và đưa ra những chính sách tín dụng đối với từng loại khách hàng được đề xuất theo **Phụ lục 03** đính kèm.

- MB HO đã quy định cán bộ tín dụng phải báo cáo tình hình giám sát khoản vay lên lãnh đạo bộ phận tín dụng nhưng lại chưa đưa ra mẫu Báo cáo rà soát khoản vay. Do đó, MB HO cần bổ sung biểu mẫu cho báo cáo này. Mẫu báo cáo rà soát khoản vay đề xuất theo **Phụ lục 04** đính kèm

Thứ hai, Phòng Công nghệ thông tin và Ban dự án T24 cần nghiên cứu mở rộng các chức năng của chương trình xếp hạng tín dụng nội bộ sao cho kết nối được với chương trình Core Banking T24 để có thể theo dõi được sự biến động của tài khoản tiền gửi và tình hình vay trả sao cho các biến động của các

tài khoản tiền gửi, tiền vay, tình trạng khoản nợ của khách hàng được tự động update. Chương trình cũng phải có khả năng tạo lập các báo cáo cần thiết phục vụ công tác báo cáo, phân tích, đánh giá, quản trị điều hành tín dụng nói chung và hoạt động giám sát tín dụng nói riêng.

Thứ ba, tiếp tục hoàn chỉnh hệ thống định hạng tín dụng nội bộ. Hệ thống định hạng tín dụng nội bộ tuy đang trong giai đoạn thử nghiệm nhưng đã bước đầu phát huy tác dụng trong việc đưa ra những chính sách cho vay đối với từng đối tượng khách hàng, tạo cơ sở cho việc trích dự phòng rủi ro và áp dụng các chính sách khách hàng, từ đó hạn chế rủi ro tín dụng. Để duy trì và nâng cao chất lượng hệ thống định hạng tín dụng nội bộ, MB HO cần tiếp tục duy trì việc cập nhật các thông số, chỉ tiêu ngành nghề, lĩnh vực, quy mô. Ngoài ra, định kỳ ít nhất một năm một lần MB HO cần khảo sát tính chính xác của hệ thống này cho phù hợp với thực tế.

Cuối cùng, trên cơ sở lợi thế về khả năng thu thập thông tin, MB HO cần thu thập thông tin cảnh báo từ nhiều nguồn khác nhau và phổ biến rộng rãi các thông tin cảnh báo cho các chi nhánh thông qua hệ thống mạng thông tin nội bộ.

KẾT LUẬN

Hầu hết các Ngân hàng TMCP đang phát triển theo xu hướng trở thành các Ngân hàng bán lẻ chuyên nghiệp, và đối tượng khách hàng tiềm năng được các Ngân hàng Thương mại Cổ phần nhắm tới là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Phần lớn các Ngân hàng TMCP cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ với quy mô và dư nợ ngày càng tăng và tạo ra chính sách thông thoáng nhằm thu hút đối tượng khách hàng này đến vay vốn và sử dụng các dịch vụ Ngân hàng.

Luận văn này đi sâu nghiên cứu một vấn đề là nhằm nâng cao chất lượng kiểm soát tín dụng đối với một bộ phận khách hàng của MB là doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Luận văn đã tổng kết các lý thuyết, lý luận về hoạt động kiểm soát tín dụng và chỉ ra rằng chất lượng hoạt động kiểm soát tín dụng có thể được đánh giá qua nhiều tiêu thức như mức độ thường xuyên, liên tục, tính thống nhất, toàn diện... nhưng quan trọng nhất là khả năng nhận biết, đánh giá, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của hoạt động kiểm soát.

Trên cơ sở các lý luận về kiểm soát tín dụng và phân tích hạn chế của hoạt động kiểm soát tín dụng tại chi nhánh Hồ Chí Minh, luận văn đã đưa ra những biện pháp mang tính ứng dụng cao hướng tới hoàn thiện kiểm soát tín dụng, góp phần thực hiện mục tiêu: mở rộng tín dụng đi đôi với đảm bảo quản lý rủi ro tín dụng của chi nhánh. Đồng thời đề xuất những biểu mẫu nhằm thống nhất việc kiểm soát trong toàn hệ thống Ngân hàng Quân đội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Edward W.Reed Ph.d và Edward K.Gill (2004), *Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội
2. Frederic S.Mishkin (2001), *Tiền tệ, Ngân hàng và thị trường tài chính*, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật.
3. GS.TS. Lê Văn Tư, Lê Tùng Vân, Lê Nam Hải (2000), *Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê, Hồ Chí Minh.
4. Học viện ngân hàng, *Quản trị Ngân hàng thương mại*, (2001), Nhà xuất bản thống kê
5. Phan Thị Thu Hà, Nguyễn Thị Thu Thảo (2006), *Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê.
6. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
7. Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Hồ Chí Minh (2006), *Báo cáo tài chính năm 2005*
8. Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Hồ Chí Minh TS. Trần Huy Hoàng (2003), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản thống kê, Hồ Chí Minh.
9. Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Hồ Chí Minh (2007), *Báo cáo tài chính năm 2006*.
10. Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội – Chi nhánh Hồ Chí Minh (2008), *Báo cáo tài chính năm 2007*

11. Tài liệu khác trên Internet như các trang web chính thức của:

- Trang web của Ngân hàng Quân đội: <http://www.militarybank.com.vn>
- Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế - xã hội quốc gia:
<http://www.ncseif.gov.vn>
- Bộ Tài chính: <http://www.mof.gov.vn>
- Tổng cục Thống kê: <http://www.gso.gov.vn>

DANH SÁCH PHỤ LỤC

- Phụ lục 01.** Biểu mẫu thông tin khách hàng
(Nguồn thu thập: từ Doanh nghiệp)
- Phụ lục 02.** Biểu mẫu bảng thu thập thông tin khách hàng
(Nguồn thu nhập: từ đối tượng khác)
- Phụ lục 03.** Biểu mẫu Biên bản kiểm soát sau
- Phụ lục 04.** Chỉ tiêu đánh giá xếp hạng tín dụng nội bộ
- Phụ lục 05.** Biểu mẫu Báo cáo rà soát các khoản vay



**NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH**

Địa chỉ: 18 B Cộng Hòa, Q. Tân Bình, Tp. HCM
Điện thoại: 08.8118090 Fax: 08.8118082

**BẢNG THÔNG TIN KHÁCH HÀNG
(PHỤ LỤC 01)**

Đề nghị quý khách hàng doanh nghiệp cung cấp cho Ngân hàng những thông tin về tình hình của doanh nghiệp theo biểu mẫu thống kê dưới đây:

I. Giới thiệu về lịch sử và phát triển của công ty:

- Tên Công ty:.....
- Giấy đăng ký KD:.....
- Mã số thuế:.....
- Loại hình doanh nghiệp
 - Doanh nghiệp Nhà nước
 - Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
 - Doanh nghiệp khác
- Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh:
.....
.....
- Sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp:
.....
.....

II. Năng lực sản xuất:

1. Văn phòng, nhà xưởng, kho tàng

Công trình	Diện tích (m ²)	Sở hữu (của DN, thuê, mượn)	Chất liệu xây dựng	Hiện trạng (Tốt, vừa, xấu)
- Văn phòng
- Nhà xưởng
- Kho hàng

2. Tài sản cố định của Doanh nghiệp

Tên loại	Công suất thiết kế	Công suất sử dụng	Thời gian đã sử dụng (năm)	Thời gian khấu hao (năm)	Sở hữu (của DN, thuê)
-
-

- Tổng công suất thiết kế hiện tại:

- Tổng công suất khai thác hiện tại:

III. Bộ máy tổ chức

1. Ban điều hành

Họ tên	Chức vụ	Trình độ chuyên môn	Số năm kinh nghiệm trong ngành	Thời gian công tác tại công ty	Lý lịch tư pháp
-
-

2. Quan hệ Ban điều hành với Cơ quan chủ quản (cơ quan nào? Và mức độ quan hệ)

.....
.....

3. Công nhân viên

Phân loại	Số lượng	Trình độ	Mức thu nhập bình quân
-----------	----------	----------	------------------------

		Trên đại học	Đại học	Cao đẳng/Trung cấp	
- Nhân viên gián tiếp					
- Công nhân trực tiếp
- Nhân viên thời vụ
- Nhân viên chính thức					

4. Tình hình biến động nhân sự trong 2 năm gần đây (nhân sự có thường xuyên thay đổi không và ảnh hưởng thế nào đến hoạt động của doanh nghiệp)

.....

5. Cách thức tổ chức các Phòng ban

STT	Tên Phòng ban	Chức năng

6. Quy trình ghi chép, lưu giữ sổ sách kế toán của Doanh nghiệp

- Bằng tay.....
- Bằng phần mềm
- Khác.....

7. Mức độ thường xuyên lập báo cáo tài chính

- Tháng Quý Năm

8. Doanh nghiệp có quy trình hoạt động không? Có được lập thành văn bản không? Tình hình áp dụng quy trình trong thực tế. Các tiêu chuẩn về Hệ thống chất lượng Công ty đang áp dụng (ISO, HACCP....)

.....
.....
9. Doanh nghiệp có quy trình kiểm soát nội bộ không? Tình hình thực hiện trong thực tế.

.....
.....
10. Công ty có xây dựng website riêng không?

Có Không

IV. Sản phẩm, thị trường đầu vào đầu vào của Doanh nghiệp

1. Sản phẩm của doanh nghiệp đã từng đạt các giải thưởng nào?

.....
.....
2. Số năm doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực (tính từ khi sản phẩm có mặt trên thị trường)

.....
.....
3. Thị trường đầu vào

Tên công ty	Quốc gia	Mặt hàng giao dịch	Giá trị giao dịch bình quân/(ngày, tháng, năm)	Thời gian quan hệ
-
-

4. Thị trường đầu ra

Tên công ty	Quốc gia	Mặt hàng giao dịch	Giá trị giao dịch bình quân/ (tháng) năm	Thời gian quan hệ
-
-

5. Tình hình công nợ tại thời điểm gần nhất

4.1. Khoản phải thu

Tên công ty	Dư nợ hiện tại	Ngày phát sinh	Ngày đến hạn trả
-
-
Cộng	...		

4.2. Khoản phải trả

Tên công ty	Dư nợ hiện tại	Ngày phát sinh	Ngày đến hạn trả
-
-
Cộng	...		

V. Quan hệ với các Tổ chức tín dụng

Tên TCTD	Dư nợ hiện tại	Thời hạn vay	Ngày đáo hạn	Tình trạng nợ
1. Ngân hàng Quân đội				
- Nợ vay ngắn hạn				
- Nợ vay trung dài hạn				
- Bảo lãnh				
- L/C				
2. Ngân hàng/Tổ chức tín dụng.....				
- Nợ vay ngắn hạn				
- Nợ vay trung dài hạn				
- Bảo lãnh				
- L/C				
Cộng				

VI. Tình hình hoạt động của Doanh nghiệp

1. Tình hình hoạt động trong quý gần nhất

- 1.1. Doanh thu trong kỳ
- 1.2. Tổng tài sản
- 1.3. Số dư vốn chủ sở hữu
- 1.4. Lợi nhuận trong kỳ

2. Kế hoạch phát triển trong 1-3 năm tới

- 2.1. Doanh thu
- 2.2. Tổng tài sản
- 2.3. Số dư vốn chủ sở hữu
- 2.4. Lợi nhuận
- 2.5. Định hướng thay đổi bộ máy tổ chức

.....
.....

- 2.6. Định hướng phát triển các sản phẩm mới

.....
.....

- 2.7. Định hướng phát triển/mở rộng thị trường

.....
.....

- 2.8. Các vấn đề khác

.....
.....

....., ngày tháng năm

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP

(Ký và đóng dấu)



NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI

CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 18 B Cộng Hòa, Q. Tân Bình, Tp. HCM

Điện thoại: 08.8118090

Fax: 08.8118082

BẢNG THU THẬP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

(PHỤ LỤC 02)

VII. Nguồn thông tin

- Đối tác, bạn hàng của Doanh nghiệp
- Đối thủ cạnh tranh của Doanh nghiệp
- Tổ chức định hạng tín dụng
- Các Tổ chức tín dụng/Ngân hàng khác
- Các cơ quan thuế, trung tâm CIC...
- Trên các phương tiện thông tin đại chúng (internet, báo đài, báo viết...)
- Nguồn khác.....

VIII. Thông tin về Bộ máy tổ chức

1. Ban lãnh đạo

.....
.....

2. Cơ cấu bộ máy tổ chức

.....
.....

IX. Thông tin về sản phẩm của Doanh nghiệp

1. Mức độ cạnh tranh của sản phẩm Doanh nghiệp trên thị trường

.....
.....
.....

2. Chất lượng của sản phẩm của Doanh nghiệp có vấn đề gì trong thời gian qua hay không?

.....
.....

X. Thông tin về tình trạng công nợ/mức độ uy tín trong giao dịch với bạn hàng/đối tác/ngân hàng

- Rất uy tín, chưa bao giờ có nợ quá hạn
- Đôi khi chậm trả nhưng do những nguyên nhân bất khả kháng và nhanh chóng khắc phục tình trạng nợ quá hạn
- Không uy tín, thường xuyên chậm trả
- Không đáng tin cậy, cố tình chiếm dụng vốn.
- Khác.....

XI. Thông tin về chính sách vi mô

1. Tình hình phát triển của ngành trong thời gian vừa qua

.....
.....
.....

2. Những chính sách ưu đãi/hạn chế liên quan đến ngành, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp

.....
.....
.....

XII. Đánh giá của Cán bộ tín dụng

1. Tính chính xác của nguồn thông tin

- Rất đáng tin cậy
- Trung bình
- Độ tin cậy kém

2. Tình hình hoạt động kinh doanh, định hướng phát triển của ngành, lĩnh vực và độ tin cậy của Doanh nghiệp

.....
.....
.....

....., ngày.....tháng.....năm.....



**NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH**

Địa chỉ: 18 B Cộng Hòa, P.15, Q. Phú Nhuận, Tp. HCM
Điện thoại: 08.8118090 Fax: 08.8118082

**BIÊN BẢN KIỂM SOÁT SAU
(PHỤ LỤC 03)**

Hôm nay, ngày.....tháng.....năm, tại

Chúng tôi gồm có:

❖ **Đại diện doanh nghiệp:**

- Ông (Bà)..... Chức vụ:

- Ông (Bà)..... Chức vụ:

❖ **Đại diện Ngân hàng Quân đội –CN**

- Ông (Bà)..... Chức vụ:

- Ông (Bà)..... Chức vụ:

Cùng tiến hành kiểm soát sau

- **Khế ước số** :.....ngày...../tháng.....năm.....

- **Số tiền vay** :.....

- **Thời gian vay** :.....

1. Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay

Đúng mục đích

Không đúng mục đích

• Lý do:

.....
.....

• Chứng từ kèm theo

.....
.....

2. Kiểm tra quá trình thanh toán nợ gốc, lãi với MB và các tổ chức tín dụng khác (nếu có)

2.1. Đối với Ngân hàng Quân đội

- Đúng theo cam kết Không đúng theo cam kết

- Số tiền còn chưa thanh toán

.....
.....

- Lý do:

.....
.....

2.2. Đối với các tổ chức tín dụng khác (nếu có)

- Đúng theo cam kết Không đúng theo cam kết

- Số tiền còn chưa thanh toán

.....
.....

- Lý do:

.....
.....

3. Kiểm tra về tình hình thực hiện phương án

3.1. Tiến độ thực hiện phương án

.....
.....

3.2. Hiệu quả thực hiện phương án

- Hiệu quả Không hiệu quả dự tính

- Lý do:

.....

.....

- Chứng từ kèm theo

.....

.....

4. Kiểm tra tình hình tài chính của doanh nghiệp hiện tại

- Tài chính lành mạnh Tài chính kém

- Lý do:

.....

.....

- Chứng từ kèm theo

.....

.....

5. Kiểm tra về khả năng trả nợ của Doanh nghiệp

.....

.....

6. Kiểm tra về tài sản bảo đảm:

6.1. Miêu tả tình trạng hiện tại của tài sản đảm bảo

.....

.....

6.2. Giá trị đảm bảo của tài sản đảm bảo

- Tăng giá trị so với ban đầu
- Giữ nguyên giá trị
- Giảm giá trị
- Không đảm bảo giá trị cho khoản vay

6.3. Tài sản đảm bảo đã được mua bảo hiểm theo cam kết không (nếu có)

- Có Không

Thời gian còn hiệu lực của bảo hiểm:.....

7. Ý kiến/ đánh giá của Ngân hàng

7.1. Về mục đích vay vốn

.....
.....

7.2. Về tình hình tài chính của khách hàng

.....
.....

7.3. Về khả năng trả nợ của khách hàng

.....
.....

7.4. Về tài sản đảm bảo

.....
.....

7.5. Về vấn đề khác (nếu có)

.....
.....

7.6 Tổng kết chung về khoản vay

.....
.....

8. Ý kiến của khách hàng

.....
.....

.....
.....

9. Thỏa thuận của Ngân hàng và khách hàng

.....
.....
.....
.....

ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP



NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

Địa chỉ: 18 B Cộng Hòa, Q. Tân Bình, Tp. HCM

Điện thoại: 08.8118090

Fax: 08.8118082

CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ XẾP HẠNG NỘI BỘ
(PHỤ LỤC 04)

I. Chỉ tiêu tài chính

	Chỉ tiêu	Công thức tính	Ý nghĩa của chỉ tiêu
I	Chỉ tiêu thanh khoản		
1	Khả năng thanh toán hiện hành	Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Đánh giá khả năng trả nợ ngắn hạn của doanh nghiệp từ tài sản ngắn hạn
2	Khả năng thanh toán nhanh	$(\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Tài sản tồn kho}) / \text{Nợ ngắn hạn}$	Đánh giá khả năng thanh khoản đối với khoản nợ ngắn hạn của Doanh nghiệp bằng tài sản ngắn hạn không kể hàng tồn kho.
3	Khả năng thanh toán tức thời	$(\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}) / \text{Nợ ngắn hạn}$	Đánh giá khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp bằng tiền và các khoản tương đương tiền

II Chỉ tiêu hoạt động			
4	Vòng quay vốn lưu động	Doanh thu thuần/Tài sản ngắn hạn bình quân	Đánh giá hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.(cứ 1 đơn vị tài sản lưu động thì doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần).
5	Vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán/hàng tồn kho bình quân	Đánh giá hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng trong một chu kỳ kinh doanh để tạo ra doanh thu
6	Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu thuần/các khoản phải thu bình quân	Đánh giá hiệu quả trong việc quản lý các khoản phải thu của doanh nghiệp
7	Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	Doanh thu thuần/ Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân	Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp (cứ 1 đơn vị tài sản cố định sử dụng trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu)
III Chỉ tiêu cân nợ			
8	Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản	Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản	Chỉ tiêu này cho biết tỷ trọng tổng tài sản được tài trợ bởi nợ vay của doanh nghiệp
9	(Nợ dài hạn + Vốn chủ sở hữu)/ Tài sản dài hạn	(Nợ dài hạn + Vốn chủ sở hữu)/ Tài sản dài hạn	Chỉ tiêu này đánh giá tỷ trọng nợ dài hạn được tài trợ cho tài sản dài hạn. Tỷ trọng

			này càng thấp <50% thể hiện việc sử dụng vốn vay ngắn hạn sai mục đích.
10	Nợ dài hạn/ Vốn chủ sở hữu	Nợ dài hạn/ Vốn chủ sở hữu	Tỷ trọng này đáng giá việc cân đối giữa nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu
III	Chỉ tiêu thu nhập		
11	Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần	Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ/Doanh thu thuần	Cho biết hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Cứ một đơn vị doanh thu thuần thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận gộp
12	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (không bao gồm hoạt động tài chính)/Doanh thu thuần	(Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh + Chi phí tài chính – Thu nhập tài chính)/Doanh thu thuần	Cho biết cứ một đơn vị doanh thu thuần thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh
13	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	Cho biết cứ một đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế (Chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn chủ sở hữu hiệu quả)
14	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	Cho biết cứ một đơn vị tài sản bình quân

	sản bình quân		sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế.
15	Lợi nhuận trước thuế và chi phí lãi vay/Chi phí lãi vay	(Lợi nhuận trước thuế + chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay	Cho biết hiệu quả sử dụng đòn cân nợ của doanh nghiệp. Cứ một đơn vị chi phí lãi vay bỏ ra trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận trước thuế và lãi vay

II. Chỉ tiêu phi tài chính

	Chỉ tiêu	Công thức tính	Ý nghĩa của chỉ tiêu
I	Khả năng trả nợ của doanh nghiệp		
1	Khả năng trả nợ gốc trung và dài hạn	(thu nhập thuần sau thuế dự kiến dựa vào kế hoạch kinh doanh của năm tới + Chi phí khấu hao dự kiến trong năm tới)/Vốn trung dài hạn đầu tư dự kiến phải trả trong năm tới	Đánh giá khả năng trả nợ trung và dài hạn của doanh nghiệp dựa vào 2 nguồn thu là thu nhập thuần và khấu hao của năm tới
2	Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ	Cán bộ tín dụng tự lập hoặc yêu cầu doanh nghiệp nộp báo cáo lưu chuyển tiền tệ.	Đánh giá chất lượng báo cáo lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp
3	Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín	Việc đánh giá cần có cơ sở rõ ràng có thể chứng minh được. Ví dụ như:	

	dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Số dư tài khoản tiền gửi - Hợp đồng kinh tế của doanh nghiệp với đối tác (đã hoàn thành và chờ thanh toán) - Công nợ chờ thu và có khả năng thu được. - Chi tiết số dư tài khoản phải thu khách hàng. - Nguồn hỗ trợ khác (nếu có) - 	
II Trình độ quản lý và môi trường nội bộ doanh nghiệp			
4	Lý lịch tư pháp của Ban Giám đốc/Kế toán trưởng	Đánh giá lý lịch tư pháp trong quá khứ và hiện tại	Đánh giá rủi ro pháp lý của người đứng đầu và của Ban quản trị
5	Kinh nghiệm chuyên môn của người trực tiếp quản lý doanh nghiệp	Tính bằng số năm công tác Trường hợp công ty hoạt động đa ngành nghề thì kinh nghiệm được tính bằng số năm quản lý ngành nghề đó	
5	Trình độ học vấn của người quản lý	Bằng cấp của người quản lý	

6	<p>Sự nhanh nhẹn, nhạy bén với của Ban lãnh đạo đối với sự thay đổi của thị trường theo nhận xét của Cán bộ tín dụng</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Khả năng dự đoán và đánh giá xu hướng của thị trường. - Khả năng thích ứng với những biến động của thị trường. - Khả năng nắm bắt những cơ hội do những thay đổi thị trường mang lại. 	<p>Đánh giá khả năng thích ứng, nhạy bén với sự thay đổi của thị trường</p>
7	<p>Hệ thống ghi chép sổ sách kế toán</p>	<p>Đánh giá trên các tiêu thức sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có hệ thống kế toán riêng biệt. Báo cáo thường xuyên, đúng kế hoạch. - Sổ sách kế toán được ghi chép rõ ràng, minh bạch. - Mức độ tuân thủ của hệ thống kế toán doanh nghiệp đối với quy định của Nhà nước. - Mức độ tin học hóa nghiệp vụ kế toán (sử dụng phần mềm kế toán) - Mức độ lập báo cáo kế toán thường xuyên (tháng, quý, năm) - Báo cáo tài chính được kiểm toán 	<p>Đánh giá tính đầy đủ, hoàn thiện, rõ ràng minh bạch của quy trình ghi chép sổ sách kế toán</p>

		<p>theo định kỳ.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mức độ công khai, minh bạch của báo cáo tài chính 	
8	Tổ chức các phòng ban	<ul style="list-style-type: none"> - Phòng ban được thiết lập đầy đủ, có phân giao nhiệm vụ rõ ràng. - Bộ máy tổ chức phù hợp với quy mô của doanh nghiệp. - Các phòng ban có sự phối hợp chặt chẽ với nhau 	Đánh giá mức độ phân quyền trong ban lãnh đạo. Quyền lực được giao rõ ràng đảm bảo việc ra quyết định hiệu quả
9	Quy trình kiểm soát nội bộ	<ul style="list-style-type: none"> - Có quy trình hoạt động - Quy trình kiểm soát - Bộ phận kiểm soát nội bộ hoạt động thường xuyên 	Đánh giá môi trường kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp. Đảm bảo doanh nghiệp hoạt động được kiểm soát chặt chẽ, tránh những quyết định liều lĩnh, sai với quy định của doanh nghiệp và pháp luật.
10	Môi trường nhân sự theo đánh giá của cán bộ tín dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Môi trường làm việc lành mạnh, công bằng. - Chính sách nhân sự tốt (chính sách tuyển dụng, đào tạo, tiền lương, thưởng, bảo hiểm...) 	Đánh giá khả năng quản lý và tận dụng nguồn nhân sự của doanh nghiệp

11	Mục tiêu kế hoạch của doanh nghiệp trong 1-3 năm tới	<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu - Lợi nhuận - Thị trường - Sản phẩm 	Đánh giá khả năng phát triển của doanh nghiệp trong 1-3 năm tới
III Các nhân tố ảnh hưởng tới ngành			
12	Khả năng gia nhập thị trường	<ul style="list-style-type: none"> - Khó - Bình thường - Dễ dàng 	Đánh giá khả năng bị chia sẻ thị phần đối với các doanh nghiệp mới thành lập hoạt động cùng ngành
13	Các chính sách của Nhà nước	<ul style="list-style-type: none"> - Khuyến khích - Bình thường - Hạn chế 	Đánh giá mức độ ưu đãi khi hoạt động trong ngành
14	Triển vọng phát triển của ngành tại thời điểm đánh giá	<ul style="list-style-type: none"> - Tốc độ tăng trưởng ngành - Số lượng doanh nghiệp mới thành lập - Định hướng chung của Nhà nước 	Đánh giá môi trường kinh doanh chung của doanh nghiệp
IV Các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp			
15	Thị trường đầu vào	<ul style="list-style-type: none"> - Tính ổn định của thị trường cung cấp các yếu tố đầu vào 	Đánh giá tính ổn định của hoạt động sản xuất kinh doanh.

		<ul style="list-style-type: none"> - Danh sách các nhà cung cấp đầu vào - Sự biến động về giá cả yếu tố đầu vào 	
16	Thị trường đầu ra	<ul style="list-style-type: none"> - Đặc tính của sản phẩm tiêu thụ, dịch vụ cung cấp - Danh sách các đối tác mua hàng - Thị trường trong nước hay nước ngoài - Nhu cầu của thị trường đối với sản phẩm của doanh nghiệp - Chính sách bán hàng của doanh nghiệp (marketing, hậu mãi,) 	Đánh giá tính ổn định của thị trường đầu ra, đảm bảo nguồn doanh thu của doanh nghiệp
17	Tốc độ tăng trưởng hoạt động của doanh nghiệp trong 3 năm gần nhất	Trung bình cộng của doanh thu 3 năm	Đánh giá tính ổn định và định hướng phát triển của doanh nghiệp
18	ROE bình quân của 3 năm gần nhất	Trung bình cộng ROE của 3 năm	Đánh giá khả năng sinh lợi và dự đoán khả năng phát triển của doanh nghiệp
19	Triển vọng phát triển của DN theo đánh giá của cán bộ tín		

	dụng		
III	Quan hệ với tổ chức tài chính		
20	Số lần cơ cấu và nợ quá hạn tại MB trong 12 tháng qua	Số lần cơ cấu và nợ quá hạn tại MB trong 12 tháng qua	Đánh giá uy tín của khách hàng với MB
21	Tỷ trọng nợ cơ cấu/nợ quá hạn trên tổng dư nợ tại MB	(Số tiền nợ cơ cấu/nợ quá hạn)/ Tổng dư nợ tại MB	Đánh giá chất lượng của dư nợ của khách hàng tại MB
22	Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng trong 12 tháng vừa qua	<ul style="list-style-type: none"> - Thông tin cung cấp có kịp thời hay không? - Thông tin có được cung cấp đủ hay không? 	Đánh giá tính hợp tác của khách hàng
23	Mức độ sử dụng các dịch vụ khác của doanh nghiệp tại MB	<ul style="list-style-type: none"> - Dịch vụ tiền gửi thanh toán - Doanh số tiền về - Dịch vụ bảo lãnh - Mở thư tín dụng - Dịch vụ khác 	Đánh giá mối quan hệ của khách hàng với MB.
24	Thời gian quan hệ với MB		Đánh giá mức độ thân thiết của khách hàng với MB
25	Tình trạng nợ của khách hàng đối với các tổ chức tín dụng	Thông qua các kênh <ul style="list-style-type: none"> - Trung tâm thông tin tín dụng CIC 	Đánh giá mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng

	khác trong 12 tháng vừa qua	<ul style="list-style-type: none"> - Thông tin từ báo cáo tài chính - Hợp đồng tín dụng, kế ước - Các nguồn thông tin khác... 	
26	Định hướng chính sách tín dụng đối với khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Mở rộng - Duy trì - Thu hẹp - Chấm dứt 	



BÁO CÁO RÀ SOÁT CÁC KHOẢN VAY
(PHỤ LỤC 05)

Kính gửi: Ban giám đốc Ngân hàng Quân đội – CN.....

Ngày báo cáo	
Tên khách hàng	
Số hợp đồng	
Số tiền cam kết giải ngân	
Số tiền đã giải ngân	
Số tiền chưa giải ngân	
Ngày đáo hạn	

1. Kiểm tra mức độ tuân thủ cam kết

Chỉ tiêu	Có	Không	Nội dung
Khách hàng đã tuân thủ đầy đủ các điều khoản và điều kiện mà ngân hàng đặt ra chưa?			

2. Quan hệ với các tổ chức tín dụng

Chỉ tiêu	Có	Không	Nội dung
Đã có sự thay đổi nào trong mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa?			
Có thông tin gì về thay đổi trong mối quan hệ giữa khách hàng với các định chế tài chính khác không?			

Khách hàng thực hiện cam kết với Ngân hàng về % giao dịch			
- Về số dư tiền gửi			
- Về dư nợ			
- Khác			

3. Tình hình quan hệ tín dụng của khách hàng với các tổ chức tài chính

Định chế tài chính	Loại nợ (ngắn, trung, dài hạn)	Tình trạng nợ	Dư nợ	Phương thức trả nợ	Số tiền trả nợ	Lãi suất %	Ngày đáo hạn

4. Tình hình kiểm soát sau khách hàng

Số lần kiểm soát sau	
Số lần ghi bằng văn bản	
Tần suất kiểm soát sau	
Địa điểm kiểm soát sau	

5. Tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng

5.1. Sản phẩm / Dịch vụ

Chỉ tiêu	Có	Không	Nội dung
----------	----	-------	----------

<i>Doanh nghiệp có thay đổi về chủng loại sản phẩm và dịch vụ được đưa ra thị trường không?</i>			
Doanh nghiệp có sự thay đổi nào về chất lượng sản phẩm/dịch vụ không?			
Doanh nghiệp có sản phẩm/dịch vụ mới đưa ra thị trường không?			

5.2. Thị trường

Chỉ tiêu	Có	Không	Nội dung
<i>Doanh nghiệp có thay đổi nào về thị trường đầu vào không?</i>			
Doanh nghiệp có thay đổi nào về thị trường đầu ra không?			
Thị phần của sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp có biến động không?			
Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp có thay đổi không?			

5.3 Kết quả hoạt động kinh doanh

Giai đoạn	Doanh thu	%	Lợi nhuận	%	Nguồn vốn chủ sở hữu	Nợ vay	%

Nhận xét về các kết quả trên

.....

5.4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Giai đoạn	Doanh thu	Lợi nhuận	+/-	Nguồn vốn chủ sở hữu	Nợ vay	Tổng tài sản

Nhận xét về các kết quả trên

.....

6. Tài sản bảo đảm

Chỉ tiêu	Có	Không	Nội dung
Đã có thay đổi nào có thể ảnh hưởng đến giá trị/ tính thanh khoản của tài sản bảo đảm của ngân hàng chưa?			
Tài sản bảo đảm của ngân hàng có cần phải được định giá lại một cách chính thức?			
Tài sản có được mua bảo hiểm theo cam kết không?			

7. Kết luận và đề xuất

7.1. Kết luận:

- Về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

.....
.....

- Thay đổi về xếp hạng tín dụng (nếu có)

.....
.....

- Khả năng thanh toán các khoản nợ của MB và các tổ chức tài chính khác

.....
.....

- Về tài sản đảm bảo

.....
.....

7.2. Đề xuất

.....
.....
.....

Cán bộ tín dụng
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ý kiến của Trưởng phòng Tín dụng

.....
.....
.....
.....