

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**NGUYỄN THỊ MƠ**

**GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG  
TRONG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ  
TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ  
CHUYÊN NGÀNH: QUẢN LÝ KINH TẾ**

**THÁI NGUYÊN - 2015**

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**NGUYỄN THỊ MƠ**

**GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG  
TRONG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ  
TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN**

**Chuyên ngành: Quản lý kinh tế**  
**Mã số: 60.34.04.10**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Giảng viên hướng dẫn khoa học: PGS.TS. TRẦN CHÍ THIÊN**

**THÁI NGUYÊN - 2015**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan luận văn này là công trình nghiên cứu của riêng tôi, chưa công bố tại bất kỳ nơi nào, mọi số liệu sử dụng trong luận văn này là những thông tin xác thực.

Tôi xin chịu mọi trách nhiệm về lời cam đoan của mình

*Thái Nguyên, ngày 01 tháng 06 năm 2015*

Tác giả luận văn

**Nguyễn Thị Mơ**

## LỜI CẢM ƠN

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới PGS.TS Trần Chí Thiện, người thầy đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tôi trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu và hoàn thành luận văn.

Tôi xin trân trọng cảm ơn các thầy giáo, cô giáo khoa Kinh tế, khoa Sau Đại học - Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh Thái Nguyên - Đại học Thái Nguyên đã đóng góp nhiều ý kiến quý báu giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu, hoàn thành luận văn.

Tôi xin chân thành cảm ơn tới các Ban lãnh đạo Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Thái Nguyên, các đồng chí, đồng nghiệp đã tạo điều kiện giúp đỡ tôi hoàn thành luận văn này.

Do bản thân còn nhiều hạn chế nên luận văn không tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy, cô giáo và các bạn.

*Tôi xin chân thành cảm ơn!*

*Thái Nguyên, ngày 01 tháng 06 năm 2015*

**Học viên**

**Nguyễn Thị Mơ**

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN .....	i
LỜI CẢM ƠN .....	ii
MỤC LỤC.....	iii
CÁC CHỮ VIẾT TẮT DÙNG TRONG LUẬN VĂN .....	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	vii
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ.....	ix
<b>MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
1. Tính cấp thiết của đề tài .....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài .....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
4. Kết cấu của luận văn .....	3
5. Tổng hợp các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài.....	3
<b>Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ CƠ SỞ THỰC TIỄN VỀ HẠN CHẾ</b>	
<b>RỦI RO TÍN DỤNG VÀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.....</b>	<b>6</b>
1.1. Cơ sở lý luận .....	6
1.1.1. Những vấn đề cơ bản về tín dụng .....	6
1.1.2. Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại .....	9
1.1.3. Những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) .....	14
1.1.4. Các mô hình lượng hóa các rủi ro đối với hoạt động cho vay .....	19
1.1.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên .....	26
1.2. Cơ sở thực tiễn về hạn chế rủi ro tín dụng .....	30
1.2.1. Trên thế giới .....	30
1.2.2. Kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại trong nước .....	36
1.2.3. Bài học kinh nghiệm cho Techcombank .....	40
<b>Chương 2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....</b>	<b>43</b>
2.1. Câu hỏi nghiên cứu .....	43
2.2. Mô hình nghiên cứu .....	43
2.3. Phương pháp nghiên cứu.....	44

2.3.1. Chọn địa điểm nghiên cứu .....	44
2.3.2. Phương pháp điều tra thu thập số liệu.....	44
2.3.3. Phương pháp phân tích số liệu .....	47
<b>Chương 3. THỰC TRẠNG HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG</b>	
<b>CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN .....</b>	<b>54</b>
3.1. Khái quát hoạt động kinh doanh của Techcombank Thái Nguyên .....	54
3.1.1. Giới thiệu sơ lược về ngân hàng Techcombank.....	54
3.1.2. Giới thiệu sơ lược về Techcombank Thái Nguyên .....	55
3.1.3. Đánh giá chung kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2012 - 2014 tại Techcombank Thái Nguyên.....	58
3.2. Thực trạng rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên.....	61
3.2.1. Các hình thức cho vay đối với DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên .....	61
3.2.2. Phân tích thực trạng hoạt động cho vay DNVVN tại TCB Thái Nguyên.....	63
3.3. Kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.....	70
3.3.1. Mô tả mẫu .....	70
3.3.2. Kết quả ước lượng mô hình .....	79
3.3.3. Phân tích các nhân tố tác động trực tiếp đến rủi ro tín dụng theo kết quả ước lượng mô hình.....	82
3.4. Vận dụng mô hình Z-score của Altman để đánh giá mức độ RRTD trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.....	84
3.4.1. Kết quả nghiên cứu vận dụng mô hình Z-score trong xếp hạng tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên.....	84
3.4.2. So sánh việc sử dụng mô hình z-score và mô hình xếp hạng tín dụng (CRIB) đang được sử dụng tại Techcombank .....	86
3.4.3. Mô hình z-score được xây dựng trong nền kinh tế Việt Nam.....	86
3.5. Đánh giá hiệu quả hạn chế rủi ro tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên .....	88
3.5.1. Những kết quả đạt được .....	88
3.5.2. Những tồn tại trong công tác hạn chế rủi ro tín dụng .....	88
3.5.3. Nguyên nhân của những tồn tại .....	91

<b>Chương 4. GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN .....</b>	<b>93</b>
4.1. Định hướng về hạn chế rủi ro tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên .....	93
4.1.1. Định hướng chung.....	93
4.1.2. Định hướng về hạn chế rủi ro tín dụng .....	93
4.2. Phân tích SWOT để đánh giá khả năng hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN .....	94
4.2.1. Phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức kinh doanh của DNVVN khi vay tín dụng của Techcombank Thái Nguyên ....	94
4.2.2. Phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của bản thân TCB Thái Nguyên trong hạn chế RRTD trong hoạt động cho vay DNVVN .....	96
4.3. Những giải pháp cụ thể nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên .....	98
4.3.1. Nhóm giải pháp đối với Techcombank Hội sở .....	98
4.3.2. Nhóm giải pháp đối với Techcombank Thái Nguyên.....	101
4.3.3. Giải pháp đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ .....	105
4.4. Kiến nghị đối với các Cơ quan quản lý Nhà nước .....	106
4.4.1. Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và hoàn thiện cơ chế chính sách pháp lý tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp.....	106
4.4.2. Hoàn thiện hệ thống thông tin.....	107
4.4.3. Tăng cường công tác thanh tra, giám sát, đánh giá của Ngân hàng Nhà nước đối với hoạt động ngân hàng.....	108
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>110</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>111</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>113</b>

## CÁC CHỮ VIẾT TẮT DÙNG TRONG LUẬN VĂN

1	BASEL	Ủy Ban Basel về Giám sát Hoạt động Ngân hàng.
2	CIC	Trung tâm Thông tin Tín dụng.
3	DN	Doanh nghiệp
4	DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
5	GHTD	Giới hạn tín dụng.
6	HĐQT	Hội đồng Quản Trị.
7	HĐTD	Hội đồng tín dụng.
8	HMTD	Hạn mức tín dụng.
9	KQKD	Kết quả kinh doanh.
10	KSNB	Kiểm soát nội bộ.
11	NHNN	Ngân hàng Nhà nước.
12	NHTM	Ngân hàng Thương mại.
13	RRTD	Rủi ro tín dụng.
14	TCB	Techcombank
15	Techcombank	Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam.
16	Techcombank Thái Nguyên	Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam- chi nhánh tỉnh Thái Nguyên
17	TMCP	Thương mại cổ phần.
18	TSDB	Tài sản đảm bảo.
19	XNK	Xuất nhập khẩu.

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1:	Hệ thống ký hiệu xếp hạng công cụ nợ dài hạn của Moody's.....	22
Bảng 1.2:	Chất lượng quản lý rủi ro tín dụng Scotia Group.....	30
Bảng 2.1:	Các biến độc lập sử dụng để ước lượng mô hình.....	49
Bảng 2.2:	Cách đo lường và kỳ vọng về dấu của các hệ số $\beta_i$ .....	51
Bảng 3.1:	Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban tại Techcombank Thái Nguyên .....	57
Bảng 3.2:	Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014.....	58
Bảng 3.3:	Bảng tổng hợp khách hàng DNVVN tại TCB chi nhánh Thái Nguyên.....	63
Bảng 3.4:	Doanh số cho vay đối với DNVVN của TCB Thái Nguyên.....	64
Bảng 3.5:	Doanh số cho vay đối với DNVVN của TCB Thái Nguyên phân theo thời gian.....	64
Bảng 3.6:	Doanh số cho vay DNVVN của TCB Thái Nguyên .....	66
Bảng 3.7:	Số liệu doanh số cho vay DNVVN của TCB chi nhánh Thái Nguyên theo cơ cấu ngành nghề.....	67
Bảng 3.8:	Tình hình nợ xấu cho vay DNVVN giai đoạn 2012 - 2014 .....	69
Bảng 3.9:	Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNVVN theo ngành nghề tại Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014.....	69
Bảng 3.10:	Cơ cấu mẫu theo Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn.....	71
Bảng 3.11:	Cơ cấu mẫu theo ngành nghề .....	72
Bảng 3.12:	Cơ cấu mẫu theo mục đích sử dụng vốn .....	73
Bảng 3.13:	Cơ cấu mẫu theo lịch sử vay .....	73
Bảng 3.14:	Cơ cấu mẫu theo Kinh nghiệm hoạt động của các doanh nghiệp .....	74
Bảng 3.15:	Cơ cấu mẫu theo Khả năng tài chính của doanh nghiệp vay vốn .....	75
Bảng 3.16:	Cơ cấu mẫu theo tỷ lệ đảm bảo tiền vay của DN vay vốn .....	76
Bảng 3.17:	Cơ cấu mẫu theo thời gian quan hệ tín dụng.....	77
Bảng 3.18:	Cơ cấu mẫu theo kiểm soát trước khi giải ngân.....	78
Bảng 3.19:	Cơ cấu mẫu theo số năm kinh nghiệm của cán bộ tín dụng.....	78
Bảng 3.20:	Cơ cấu mẫu theo kiểm soát sau vay .....	79
Bảng 3.21:	Kết quả hồi quy mô hình 4 sau khi đã loại biến không có ý nghĩa thống kê .....	81

Bảng 3.22:	Tóm tắt mô hình (Model Summary <sup>b</sup> ) .....	81
Bảng 3.23:	Bảng đánh giá sự phù hợp (tồn tại) của mô hình (ANOVA <sup>b</sup> ).....	81
Bảng 3.24:	Tác động biên của các biến độc lập Xi lên khả năng thanh toán của DN điều tra (Y) .....	83
Bảng 3.25:	Kết quả xác định chỉ số nguy cơ phá sản của 80 DNVVN trong hai năm 2013 - 2014 tại Techcombank Thái Nguyên .....	85
Bảng 3.26:	So sánh kết quả của việc sử dụng hai mô hình trong xếp hạng tín dụng đối với 80 DNVVN Năm 2014 .....	86
Bảng 3.27:	Điểm phân biệt xếp hạng tín dụng doanh nghiệp theo mô hình z-score .....	87
Bảng 3.28:	Kết quả xếp hạng tín dụng các doanh nghiệp theo mô hình của Tiến sỹ Nguyễn Trọng Hòa tại Techcombank Thái Nguyên .....	87

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

### Biểu đồ:

Biểu đồ 3.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014 .....	61
Biểu đồ 3.2: Doanh số cho vay phân theo thời hạn của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014 .....	65
Biểu đồ 3.3: Doanh số cho vay phân theo thành phần kinh tế của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014 .....	66
Biểu đồ 3.4: Doanh số cho vay DNVVN phân theo ngành nghề của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014 .....	68
Biểu đồ 3.5: Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNVVN giai đoạn 2012 - 2014 .....	69
Biểu đồ 3.6: Cơ cấu mẫu theo Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn ....	72

### Sơ đồ:

Sơ đồ 1.1: Các loại rủi ro tín dụng .....	11
Sơ đồ 2.1: Khung phân tích .....	43
Sơ đồ 3.1: Cơ cấu tổ chức của Techcombank Thái Nguyên .....	57

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động của ngân hàng có quan hệ mật thiết, hữu cơ với khách hàng và nền kinh tế thông qua quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh, các hoạt động dịch vụ ngân hàng như huy động vốn, cho vay vốn, thanh toán và các hoạt động dịch vụ khác. Chính vì vậy, rủi ro đối với hoạt động ngân hàng rất đa dạng. Chúng tiềm ẩn và xuất hiện gắn liền với mỗi hoạt động dịch vụ và gây tác động với những mức độ khác nhau. Nếu rủi ro tín dụng xảy ra sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của mỗi tổ chức tín dụng, xa hơn nó tác động ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống ngân hàng bởi những đặc thù trong hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Rủi ro tín dụng là vấn đề quan tâm hàng đầu trong hoạt động của các Ngân hàng thương mại (NHTM), thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm từ 60-80% thu nhập của NHTM cho nên tác động của rủi ro tín dụng ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của các NHTM. Rủi ro tín dụng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng đồng thời quản lý rủi ro tín dụng giữ vị trí trung tâm trong hoạt động quản lý rủi ro của ngân hàng.

Trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế kéo dài, những yếu kém của doanh nghiệp Việt Nam càng bộc lộ rõ nét, khoảng 20% số doanh nghiệp đang hoạt động có thể trụ được trong cạnh tranh, 60% số doanh nghiệp đang phải cố gắng để tồn tại, 20% số doanh nghiệp đã bị giải thể hoặc ngừng hoạt động... Đi cùng với con số này là một lượng vốn lớn cần được đáp ứng. Ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho doanh nghiệp (DN) là từ kênh ngân hàng. Trong hai năm gần đây, số vốn mà các ngân hàng thương mại cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) vay chiếm bình quân 40% tổng dư nợ; thậm chí có những trường hợp chiếm từ 60 - 70% tổng dư nợ. Các ngân hàng đã thay đổi cách nhìn về các DNVVN dẫn đến khả năng tiếp cận vốn của DNVVN ngày càng tăng vì điều kiện để ngân hàng và doanh nghiệp gặp nhau đang ngày càng thuận lợi hơn, và đặc biệt là hiệu quả kinh doanh nói chung của DNVVN ngày càng tốt hơn. Hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh chính, cơ bản mang lại phần lớn lợi nhuận cho ngân hàng. Các quy luật kinh tế đã chứng minh - Lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng lớn, mối quan hệ giữa lợi nhuận và rủi ro là mối quan hệ tỷ lệ thuận. Để phát triển ổn định, hạn chế rủi ro luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà ngân hàng.

Do vậy, xác định rủi ro, nguyên nhân của rủi ro và tìm ra các giải pháp để hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay khối khách hàng DNVVN là một trong những vấn đề cấp thiết đang đặt ra đòi hỏi phải được giải quyết. Xuất phát từ nhận thức trên, nhận thấy được tầm quan trọng của vấn đề cùng với việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng của khách hàng DNVVN tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Thái Nguyên (Techcombank Thái Nguyên), tôi chọn đề tài: ***“Giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên”*** làm đề tài nghiên cứu.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài**

### **2.1. Mục tiêu chung**

Mục tiêu chung của đề tài là hệ thống hoá được cơ sở lý luận và thực tiễn về hạn chế rủi ro tín dụng. Phân tích rõ thực trạng hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên. Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên. Từ đó đưa ra giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

### **2.2. Mục tiêu cụ thể**

- Hệ thống hoá được cơ sở lý luận và thực tiễn về hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động của Ngân hàng thương mại nói chung và rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN của Ngân hàng thương mại nói riêng.

- Phân tích rõ thực trạng hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên. Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

- Đề xuất ra một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

### **3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

**3.2.1. Về nội dung:** Nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

**3.2.2. Về thời gian:** Giai đoạn từ năm 2012 đến năm 2014.

**3.2.3. Về không gian:** Trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên.

## **4. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo đề tài được chia thành 4 chương.

*Chương 1:* Cơ sở lý luận và cơ sở thực tiễn về hạn chế rủi ro tín dụng và doanh nghiệp vừa và nhỏ.

*Chương 2:* Phương pháp nghiên cứu.

*Chương 3:* Thực hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên.

*Chương 4:* Giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên.

## **5. Tổng hợp các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài**

Từ trước đến nay có một số đề tài nghiên cứu về rủi ro tín dụng hoặc nghiên cứu riêng về quản lý rủi ro tín dụng nói chung, chưa có đề tài nghiên cứu chuyên sâu về các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Thái Nguyên. Có thể kể đến một số luận án tiến sỹ kinh tế, luận văn thạc sỹ kinh tế đã bảo vệ như sau:

Đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ*” của Thạc sỹ Nguyễn Quốc Tuấn bảo vệ tại Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên năm 2012. Nội dung của đề tài tập trung vào nghiên cứu Thực trạng về quản lý rủi ro tín dụng và giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ. Tác giả có nêu lên các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng bao gồm các nhân tố chủ quan (nhận thức của ban giám đốc ngân hàng, thâm niên hoạt động của ngân

hàng, công nghệ sử dụng), nhân tố khách quan (từ phía người vay, từ phía cơ quan quản lý, điều kiện môi trường). Các nhân tố Ths Nguyễn Quốc Tuấn đưa ra mới chỉ là các nhân tố được phân tích định tính.

Đề tài: *“Quản trị tín dụng của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh”* của NCS Trần Trung Tường, bảo vệ tại Trường Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh năm 2011. Nội dung chủ yếu nghiên cứu về thực trạng Quản trị tín dụng của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh và đề xuất giải pháp đối với Quản trị tín dụng của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trong thời gian tới. NCS Trần Trung Tường có đưa ra các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro tín dụng cũng như rủi ro tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp bao gồm: Môi trường kinh tế - xã hội nơi ngân hàng hoạt động, khả năng sinh lời và rủi ro của các khoản vay khác nhau, chính sách tiền tệ của nhà nước, chất lượng cán bộ và cơ cấu mạng lưới ngân hàng, công nghệ của ngân hàng. Các nhân tố này đưa ra và được phân tích một cách định tính và phân tích dựa trên thực trạng của đơn vị mà tác giả nghiên cứu.

Đề tài: *“Giải pháp quản trị rủi ro tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam khu vực Thành phố Hồ Chí Minh”* của Thạc sỹ Nguyễn Hồng Châu, bảo vệ tại Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh năm 2008. Đề tài tập trung nghiên cứu về hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam khu vực Thành phố Hồ Chí Minh, đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tiến tới chuẩn mực quốc tế đối với công tác quản trị rủi ro tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam khu vực Thành phố Hồ Chí Minh. Đồng thời cũng nêu lên các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng: Nguyên nhân khách quan (Môi trường kinh tế, môi trường pháp lý), nguyên nhân chủ quan (từ phía ngân hàng cho vay, từ phía doanh nghiệp vay vốn).

Đề tài luận án tiến sĩ của tác giả Nguyễn Thị Tầm về *“Giải pháp tín dụng ngân hàng nhằm phát triển kinh tế trang trại ở Tây Nguyên”* (2006). Đề tài tập

trung nghiên cứu vai trò của tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế trang trại Tây Nguyên; thực trạng và giải pháp tín dụng nhằm phát triển kinh tế trang trại ở Tây Nguyên. Qua đó tác giả cũng phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng nhằm phát triển kinh tế trang trại như: nhân tố từ phía ngân hàng, các nhân tố liên quan đến trang trại...

Nhìn chung hầu hết các luận án thường bị hạn chế bởi các thức phân tích vấn đề nghiên cứu của đề tài - chỉ mang tính chất định tính, chưa thể hiện được bằng các con số đo lường sự tác động của các nhân tố này. Vì vậy chưa thể nghiên cứu tổng thể từ lý luận đến thực tế nhằm hỗ trợ cho các nhà lập chính sách và điều hành ngân hàng thương mại cổ phần trong giai đoạn hội nhập quốc tế hiện nay...

## Chương 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ CƠ SỞ THỰC TIỄN VỀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

#### 1.1. Cơ sở lý luận

##### 1.1.1. Những vấn đề cơ bản về tín dụng

###### 1.1.1.1. Khái niệm về tín dụng

Theo quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước thì *cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.* (NHNN, 2001) [12, Điều 3 tr.3].

Như vậy tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng tới khách hàng theo những điều kiện ràng buộc nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung: Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng; Sự chuyển nhượng này có thời hạn cụ thể; Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

###### 1.1.1.2. Vai trò của tín dụng

Vai trò của nghiệp vụ tín dụng được thể hiện như sau:

Tín dụng cung ứng vốn cho nền kinh tế và góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa phát triển [6, tr.23].

Tín dụng là nguồn cung ứng vốn cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, là công cụ để tập trung vốn một cách hữu hiệu trong nền kinh tế. Đối với doanh nghiệp, tín dụng góp phần cung ứng vốn bao gồm vốn lưu động, vốn đầu tư góp phần cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế có hiệu quả. Đối với dân chúng, tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư. Đối với toàn xã hội, tín dụng làm tăng hiệu suất sử dụng vốn. Tất cả hợp lực và tác động lên đời sống kinh tế xã hội khiến tạo ra động lực phát triển rất mạnh mẽ, không có công cụ tài chính nào có thể thay thế được.

Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả [6, tr.24].

Trong khi thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại vốn, tín dụng đã góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng lớp dân cư, làm giảm áp lực lạm phát, nhờ vậy góp phần ổn định tiền tệ. Mặt khác, do cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế, tạo điều kiện cho các doanh

nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh,... làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản phẩm hàng hóa dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội. Chính nhờ vậy mà tín dụng góp phần ổn định thị trường giá cả trong nước....

Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, ổn định trật tự xã hội [6, tr.25]:

Một mặt, do tín dụng có tác dụng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hóa dịch vụ ngày càng nhiều làm thỏa mãn nhu cầu đời sống của người lao động, mặt khác do vốn tín dụng cung ứng đã tạo ra khả năng trong khai thác các tiềm năng sẵn có trong xã hội về tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất, rừng... Do đó có thể thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định đời sống xã hội, tạo công ăn việc làm ổn định cũng chính là góp phần ổn định trật tự xã hội.

Tín dụng mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế

Sự phát triển của tín dụng không những trong phạm vi một nước mà còn mở rộng ra phạm vi quốc tế, nhờ đó thúc đẩy, mở rộng và phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại nhằm giúp đỡ và giải quyết các nhu cầu lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, làm cho các nước có điều kiện xích lại gần nhau hơn và cùng phát triển.

#### *1.1.1.3. Phân loại tín dụng*

Ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Trong phạm vi luận văn này, tác giả chỉ phân loại tín dụng theo một số tiêu chí sau [5, tr.35]:

- *Dựa vào mục đích tín dụng:*

+ *Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh:* Trong trường hợp này ngân hàng cung cấp vốn vay cho khách hàng bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp để bổ sung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, chẳng hạn như cho một khách hàng cá nhân vay vốn để bổ sung vốn kinh doanh cửa hàng tạp hóa, cửa hàng quần áo thời trang, cho một công ty vay vốn bổ sung vốn kinh doanh hoạt động xuất nhập khẩu.

+ *Cho vay tiêu dùng cá nhân:* Các cá nhân có nhu cầu mua sắm các vật dụng gia đình như xe máy, vật dụng trang trí nội thất cho căn nhà mới, thông qua ngân hàng, các cá nhân này sẽ được bổ sung vốn nhất định trong một thời hạn cụ thể kèm theo những điều kiện vay vốn nhất định.

+ *Cho vay đầu tư tài sản cố định*: Ngân hàng sẽ hỗ trợ cho các khách hàng vay vốn đầu tư tài sản cố định như xe hơi, máy móc thiết bị, nhà xưởng...

- *Dựa vào thời hạn tín dụng*

+ *Cho vay ngắn hạn*: Là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

+ *Cho vay trung hạn*: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm vào tài trợ cho đầu tư vào tài sản cố định như máy móc thiết bị, nhà xưởng.

+ *Cho vay dài hạn*: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án đầu tư như tài sản cố định phục vụ cho hoạt động kinh doanh hoặc các dự án xây dựng kinh doanh nhà ở.

- *Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng*:

+ *Cho vay không tài sản đảm bảo*: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay. Các ngân hàng thường cấp vốn vay cho khách hàng không có tài sản thế chấp, ngoài căn cứ vào uy tín của khách hàng, còn căn cứ vào dòng tiền về của phương án vay vốn

+ *Cho vay có đảm bảo*: Là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác.

#### *1.1.1.4. Các nguyên tắc của tín dụng*

Theo điều 6 quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, quy định nguyên tắc vay vốn như sau [12, tr.12]:

Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế.

Tín dụng cung ứng cho nền kinh tế phải hướng đến mục tiêu và yêu cầu về phát triển kinh tế - xã hội trong từng giai đoạn phát triển. Đối với các đơn vị kinh tế, tín dụng cũng phải đáp ứng các mục đích cụ thể trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị này có hiệu quả như kế hoạch đã đặt ra.

Tín dụng đúng mục đích và có hiệu quả không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của tín dụng. Hiệu quả đó trước hết là đẩy nhanh nhịp độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa- tạo ra nhiều khối lượng sản phẩm, dịch vụ đồng thời tạo ra nhiều tích lũy để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

Vốn vay phải hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc này đề ra nhằm đảm bảo cho các ngân hàng thương mại tồn tại và hoạt động một cách bình thường, bởi vì nguồn vốn cho vay chủ yếu của các ngân hàng là nguồn vốn huy động. Đó là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng.

Vốn vay phải được đảm bảo bằng giá trị tài sản tương đương:

Tài sản đảm bảo có thể thực hiện bằng:

+ Tín chấp: Dựa trên sự tin cậy bởi kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh, các hợp đồng kinh tế về cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

+ Thế chấp, cầm cố.

+ Bảo lãnh.

Cần nói thêm rằng bằng việc cấp tín dụng có tài sản đảm bảo sẽ có tác dụng:

Tạo an toàn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Thúc đẩy khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả.

Góp phần nâng cao trách nhiệm trả nợ vay của khách hàng.

### **1.1.2. *Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại***

#### **1.1.2.1. *Khái niệm rủi ro tín dụng***

Cấp tín dụng là hoạt động cơ bản của một ngân hàng thương mại, nó mang lại thu nhập chính cho ngân hàng tuy nhiên cũng là lĩnh vực chứa đựng nhiều rủi ro nhất. RRTD (Rủi ro tín dụng) phát sinh khi người vay hoặc bên đối tác có nguy cơ không thể thực hiện được trách nhiệm trong giao dịch tín dụng, ngân hàng có nguy cơ không nhận được phần gốc và/ hoặc lãi của các khoản vay.

Theo ủy ban Basel: “*Rủi ro tín dụng là khả năng mà khách hàng vay hoặc bên đối tác không thực hiện các nghĩa vụ của mình theo những điều khoản đã thỏa thuận*” [3, tr.6].

Theo quy định tại điều 2, Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước, quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của các tổ chức tín dụng thì [13, tr.16]:

*Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.*

Như vậy, bản chất RRTD là những khoản lỗ tiềm tàng vốn có được tạo ra khi ngân hàng cấp tín dụng: Những thiệt hại, mất mát mà ngân hàng gánh chịu do người vay vốn không trả đúng hạn, không thực hiện đúng nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng tín dụng vì bất kỳ lý do gì.

#### *1.1.2.2. Đặc điểm của rủi ro tín dụng [10, tr.16]*

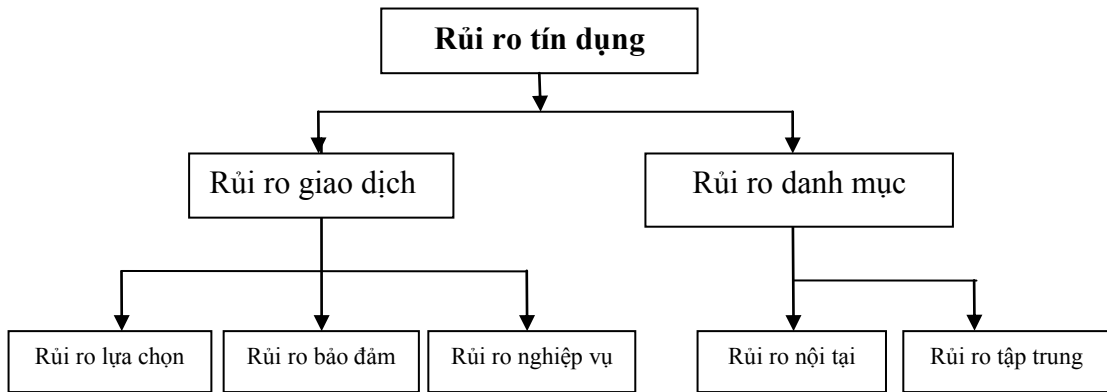
**Rủi ro tín dụng mang tính chất gián tiếp:** Trong quan hệ tín dụng khi ngân hàng cho khách hàng vay vốn có sự tách rời giữa quyền sở hữu và quyền sử dụng tiền tệ trong một thời gian nhất định. Vì vậy, nếu khách hàng sử dụng vốn sai mục đích hoặc sử dụng vốn không hiệu quả dẫn tới khả năng thua lỗ, từ đó rủi ro tín dụng xuất hiện. Hay nói cách khác những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của khách hàng là nguyên nhân chủ yếu gây nên rủi ro tín dụng của ngân hàng.

**Rủi ro tín dụng có tính chất đa dạng và phức tạp:** Mỗi khoản cấp tín dụng của ngân hàng cho khách hàng có những đặc thù riêng và có những khả năng dẫn tới khả năng không giống nhau. Rủi ro tín dụng có nhiều nguyên nhân khác nhau do đó phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng phải chú ý đến mọi dấu hiệu rủi ro, xuất phát từ nhiều phía để có biện pháp phù hợp.

**Rủi ro luôn gắn liền với hoạt động tín dụng:** Kinh doanh ngân hàng thực chất là kinh doanh rủi ro ở mức phù hợp và đạt được lợi nhuận tương ứng. Ngay từ lúc ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng đã có một mức rủi ro được xác lập do thông tin không cân xứng giữa người đi vay và người cho vay. Điều này làm cho ngân hàng không thể nắm bắt đầy đủ thông tin và dấu hiệu của các rủi ro một cách đầy đủ, điều này làm tăng rủi ro tiềm ẩn với ngân hàng.

#### *1.1.2.3. Phân loại rủi ro tín dụng [10, tr.20]*

Có nhiều cách phân loại RRTD, việc phân loại rủi ro tín dụng tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu, phân tích. Đối với hệ thống NHTM thì việc phân loại RRTD có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc thiết lập chính sách, qui trình, thủ tục và cả mô hình tổ chức quản lý và điều hành nhằm bảo đảm nhận biết đầy đủ các yếu tố gây ra rủi ro và phân biệt trách nhiệm rõ ràng giữa các bộ phận, giữa các khâu trong toàn bộ quá trình tác nghiệp thẩm định, cấp tín dụng, giám sát thu hồi nợ và xử lý khoản nợ nếu nó có dấu hiệu không bình thường. Thực tế cho thấy sự phân chia trách nhiệm càng rõ ràng, càng cụ thể, sẽ giúp cho quá trình quản lý RRTD có hiệu quả. Căn cứ vào tính chất của rủi ro có thể chia RRTD thành những loại sau:



**Sơ đồ 1.1. Các loại rủi ro tín dụng**

*Rủi ro giao dịch* là một hình thức rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá khách hàng. Rủi ro giao dịch bao gồm rủi ro lựa chọn (rủi ro liên quan tới quá trình phân tích và đánh giá tín dụng, phương án vay vốn để quyết định tài trợ của ngân hàng); rủi ro bảo đảm liên quan đến phương án đảm bảo khoản vay (các tiêu chuẩn đảm bảo như mức cho vay, loại tài sản đảm bảo, chủ thể đảm bảo,...); rủi ro nghiệp vụ (rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề).

*Rủi ro danh mục* là rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của khách hàng. Được phân thành rủi ro nội tại (Xuất phát từ đặc điểm hoạt động và sử dụng vốn của khách hàng vay vốn, lĩnh vực kinh tế); và rủi ro tập trung (rủi ro do ngân hàng tập trung cho vay quá nhiều vào một số khách hàng, một số ngành kinh tế hoặc một vùng địa lý nhất định hoặc cùng một loại hình cho vay có rủi ro cao).

#### 1.1.2.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng [10, tr.25]

Có nhiều nguyên nhân có thể dẫn đến rủi ro tín dụng, nhưng có một số nguyên nhân chủ yếu sau:

##### *Nguyên nhân từ phía ngân hàng thương mại*

Về phía ngân hàng, RRTD trước hết phát sinh do ngân hàng chưa thiết lập được một quy trình tín dụng chặt chẽ từ khâu lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng, phân tích tín dụng, ra quyết định cấp tín dụng, giải ngân, giám sát, thu nợ đến khâu thanh lý tín dụng. Giữa các giai đoạn có mối quan hệ hỗ trợ cho nhau, việc phân đoạn này tạo điều kiện cho việc xác định rõ ràng các thao tác nghiệp vụ ở mỗi giai đoạn và phân định trách nhiệm cho nhân viên thực hiện.

Ngân hàng thiếu một chính sách tín dụng rõ ràng, không phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội. Chính sách tín dụng được hiểu là các định hướng chung trong việc cho vay, bao gồm: chế độ cho vay, quy định về bảo đảm tiền vay, quy trình tín dụng, chính sách khách hàng, lĩnh vực ngành nghề được ưu tiên...

Nếu chính sách tín dụng không đầy đủ, đúng đắn, thống nhất sẽ dẫn đến việc cấp tín dụng không đúng đối tượng và sẽ dẫn đến rủi ro tín dụng.

Nguyên nhân do cán bộ ngân hàng: Do trình độ của cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ chưa được đào tạo đầy đủ, không am hiểu về lĩnh vực mà ngân hàng định đầu tư, không am hiểu luật pháp.

Do đạo đức nghề nghiệp: Có những cán bộ yếu kém về phẩm chất, tư cách đạo đức đã lợi dụng vị trí của mình để tham ô, trục lợi nên đã gây ra tổn thất tín dụng cho ngân hàng.

Chấp hành quy trình nghiệp vụ không nghiêm túc, phân tích tín dụng không chuẩn xác, thiếu thông tin hoặc thông tin không chính xác về khách hàng, từ đó dẫn đến những quyết định cấp tín dụng sai đối tượng.

#### *Nguyên nhân từ phía khách hàng*

Do khách hàng có năng lực tài chính hạn chế, tài sản để bảo đảm tiền vay giá trị thấp hoặc không có tính thanh khoản; không đủ khả năng tổ chức dây chuyền sản xuất kinh doanh khép kín; quy mô sản xuất nhỏ, manh mún, khả năng cạnh tranh thấp; không có khả năng áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, các công nghệ cao, các biện pháp phòng ngừa rủi ro chủ động tích cực; luôn bị ép giá khi bán sản phẩm,... Vì vậy dễ xảy ra rủi ro, và khi gặp rủi ro thì cũng rất khó khăn trong việc khắc phục hậu quả.

Trình độ tổ chức sản xuất, quản lý yếu kém, hiểu biết thông tin về thị trường thiếu hoặc chấp vạ; đầu tư theo phong trào, theo thói quen, không tính toán chọn lọc các phương án đầu tư hiệu quả, thời điểm thích hợp... dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh thấp, rất dễ bị lỗ.

Điều kiện sản xuất, địa bàn sản xuất khó khăn, thiếu các cơ sở hỗ trợ cả về thị trường vốn, thị trường tiêu thụ sản phẩm...

Do khách hàng sử dụng sai mục đích. Khách hàng vay vốn sản xuất đem về tiêu dùng, vay để sản xuất mặt hàng này nhưng lại dùng vốn vay đem đi sản xuất mặt hàng khác, vay hộ người khác, vay ngắn hạn nhưng lại sử dụng vào mục đích đầu tư dài hạn... đa phần những trường hợp như vậy sẽ làm mất vốn, ảnh hưởng xấu đến khả năng trả nợ ngân hàng.

Do tình trạng một khách hàng vay nhiều tổ chức tín dụng, vay ở tổ chức tín dụng này để trả cho tổ chức tín dụng khác, vay đảo nợ...

Ngoài ra còn có yếu tố chủ quan khác của khách hàng do không hiểu biết về pháp luật, do sử dụng tùy tiện lãng phí vốn vay, chây ì, có hành vi lừa đảo khai tăng giá trị tài sản bảo đảm để được vay vốn nhiều hơn hoặc cố tình lừa đảo không chịu trả nợ ngân hàng, do mắc các tệ nạn xã hội như cờ bạc...

Nguyên nhân thuộc về khách hàng luôn là nguyên nhân chính gây ra những tổn thất lớn nhất cho tín dụng NHTM. Vì vậy cán bộ ngân hàng cần tăng cường tiếp cận khách hàng, tìm các biện pháp tích cực hiệu quả để hạn chế các rủi ro cho khách hàng, tăng cường công tác đôn đốc để ngăn chặn các nguyên nhân chủ quan của khách hàng, từ đó không chỉ mang lại lợi ích cho khách hàng mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro cho NHTM.

#### *Các nguyên nhân khác*

Do thiên tai, bão lụt và những tai họa từ điều kiện tự nhiên khác.

Do những biến động trong nền kinh tế. Hoàn cảnh của nền kinh tế chung, sản xuất chưa ổn định, khả năng cạnh tranh chưa cao, sự chưa hoàn chỉnh của thị trường tài chính-tiền tệ trong nước, ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất tiêu thụ của khách hàng. Những biến động bất thường trong chu kỳ kinh tế cũng có thể gây bất lợi đối với sản xuất, kinh doanh của hộ sản xuất, do đó có thể làm tăng rủi ro tín dụng.

Do môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, ý thức tôn trọng pháp luật còn hạn chế như việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất chậm, việc xử án thi hành án thường chậm trễ không nhất quán... gây khó khăn cho việc thu hồi vốn vay của NHTM.

Do chính sách cơ chế quản lý của nhà nước như thay đổi về chính trị, pháp luật, địa giới hành chính hay thay đổi về chính sách quản lý đất đai, thay đổi quy hoạch... điều đó có tác động trực tiếp, gián tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế và rủi ro của NHTM cả ở hai chiều...

#### *1.1.2.5. Hậu quả của rủi ro tín dụng [10, tr.31]*

##### *- Đối với ngân hàng*

Khi gặp rủi ro tín dụng, ngân hàng không thu được vốn tín dụng đã cấp và lãi cho vay, nhưng ngân hàng phải trả vốn và lãi cho khoản tiền huy động khi đến hạn, điều này làm cho ngân hàng mất cân đối trong việc thu chi. Khi không thu được nợ thì vòng quay vốn tín dụng giảm làm ngân hàng kinh doanh không có hiệu quả. Khi gặp phải rủi ro tín dụng ngân hàng thường rơi vào tình trạng mất khả năng thanh khoản, làm mất lòng tin người gửi tiền, ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng, bị cấp trên khiển trách. Đối với cấp dưới, do gặp phải rủi ro tín dụng nên không có tiền trả

lương cho nhân viên vì thế những người có năng lực sẽ chuyển công tác, gây khó khăn cho ngân hàng.

Rủi ro tín dụng của một ngân hàng xảy ra ở mức độ khác nhau: nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi cho vay, nặng nhất khi ngân hàng không thu được vốn lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ và mất vốn. Nếu tình trạng này kéo dài không khắc phục được, ngân hàng sẽ bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng.

*- Đối với khách hàng*

Lãi vay ngân hàng được hạch toán vào chi phí sản xuất của doanh nghiệp. Khi rủi ro tín dụng xảy ra thì khách hàng vay vốn của ngân hàng sẽ phải chịu lãi phạt rất cao, lãi suất nợ quá hạn lớn hơn lãi suất nợ trong hạn sẽ làm chi phí của doanh nghiệp tăng lên, hiệu quả sử dụng vốn giảm, lợi nhuận giảm, doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả. Tình hình tài chính ngày càng khó khăn hơn, nguy cơ không trả đủ nợ cho ngân hàng là không tránh khỏi, còn có thể dẫn đến phá sản doanh nghiệp.

Khi ngân hàng không thu được nợ của khách hàng đầy đủ và đúng hạn, dấu hiệu này nói lên hoạt động kém hiệu quả của khách hàng, làm giảm uy tín của doanh nghiệp với ngân hàng. Mất đi sự tin tưởng của ngân hàng thì vay vốn trên thị trường tài chính của khách hàng cũng bị giảm sút.

*- Đối với nền kinh tế*

Hoạt động ngân hàng liên quan đến hoạt động doanh nghiệp, các ngành và các cá nhân, vì vậy khi một ngân hàng gặp phải rủi ro tín dụng hay bị phá sản thì người gửi tiền ở các ngân hàng khác hoang mang lo sợ và kéo nhau ồ ạt đến rút tiền ở các ngân hàng khác, làm cho toàn bộ hệ thống ngân hàng gặp khó khăn, ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không có tiền trả lương dẫn đến đời sống công nhân gặp khó khăn. Hơn nữa, sự hoảng loạn của các ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến toàn bộ nền kinh tế. Nó làm cho nền kinh tế bị suy thoái, giá cả tăng, sức mua giảm, thất nghiệp tăng, xã hội mất ổn định. Ngoài ra, rủi ro tín dụng cũng ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới vì ngày nay nền kinh tế mỗi quốc gia đều phụ thuộc vào nền kinh tế khu vực và thế giới

### **1.1.3. Những vấn đề cơ bản về doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)**

#### **1.1.3.1. Khái niệm DNVVN**

Theo nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001, Chính phủ đã đưa ra định nghĩa chính thức về doanh nghiệp vừa và nhỏ như sau: *Doanh nghiệp vừa và nhỏ là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh*

*theo quy định của pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký kinh doanh không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người [16, tr.14].*

Theo định nghĩa này các DNVVN ở Việt Nam bao gồm các doanh nghiệp Nhà nước có quy mô vừa và nhỏ đăng ký kinh doanh theo Luật Doanh Nghiệp Nhà Nước, các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân có quy mô vừa và nhỏ được đăng ký theo Luật Doanh Nghiệp, Luật Hợp Tác Xã, doanh nghiệp theo hình thức hộ kinh doanh cá thể được điều chỉnh bởi quy định của Chính Phủ.

#### *1.1.3.2. Đặc điểm cơ bản của DNVVN [4, tr.19]*

*DNVVN tồn tại và phát triển ở mọi thành phần kinh tế và hoạt động ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau:*

Với chính sách chuyển đổi nền kinh tế với sự thừa nhận của các thành phần kinh tế cùng phát triển bình đẳng, Việt Nam đang dần trở thành địa điểm đầu tư lý tưởng của các nhà đầu tư nước ngoài, ngày càng có nhiều công ty nước ngoài được cấp giấy phép hoạt động tại Việt Nam với quy mô vốn từ nhỏ đến lớn, do đó theo quy định trên DNVVN hiện đang chiếm khoảng 30% trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài ra với quy mô vốn thấp, đội ngũ lao động vừa phải, DNVVN có mặt trong các thành phần kinh tế truyền thống của Việt Nam như: khoảng 65% trong các hợp tác xã và liên hợp tác xã; 95% trong công ty trách nhiệm hữu hạn, và đặc biệt là chiếm tỷ lệ 99% trong doanh nghiệp tư nhân; 65% trong doanh nghiệp nhà nước. Điều đáng lưu ý là gần 100% doanh nghiệp hoạt động ở khu vực nông thôn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tại Việt Nam các DNVVN có mặt trong tất cả các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh được phép hoạt động tại Việt Nam.

*- Tính năng động và linh hoạt cao:*

Các DNVVN đều có chi phí đầu tư thấp chủ yếu là để tận dụng lao động và nguồn nguyên vật liệu tại chỗ. Do vậy, các doanh nghiệp này có thể dễ dàng chuyển đổi phương án sản xuất, mặt hàng kinh doanh cũng như loại hình doanh nghiệp để nhanh chóng thu hồi vốn hoặc đem lại hiệu quả kinh tế cao.

*- Phần lớn các DNVVN có nguồn tài chính hạn chế:*

Do có quy mô nhỏ nên đối với hầu hết các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vốn kinh doanh của họ được huy động từ người thân, anh em, họ hàng. Nhìn chung khả năng tiếp cận các nguồn tài chính khác của các DNVVN rất hạn chế nên khả năng huy động vốn của các doanh nghiệp này cũng có hạn chế. Thông thường để huy động vốn cho kinh doanh các DNVVN phải huy động từ các nguồn tài chính

phi chính thức với lãi suất cao. Điều đó đã gây không ít khó khăn hạn chế hiệu quả kinh doanh, phát triển cũng như hoạt động của doanh nghiệp.

*- Bộ máy quản lý gọn nhẹ, trình độ tổ chức quản lý còn nhiều hạn chế:*

Thông thường các DNVVN là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh mà chủ yếu lại là các doanh nghiệp tư nhân hay công ty trách nhiệm hữu hạn nên nhìn chung bộ máy quản lý tổ chức gọn nhẹ. Các quyết định quản lý được đưa ra và thực hiện nhanh chóng, không ách tắc phiền hà nên nhìn chung có thể tiết kiệm tối đa chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tuy nhiên, với sự thừa nhận tồn tại của các thành phần kinh tế và sự “bùng nổ” của nền kinh tế thị trường trong thời kỳ đổi mới nên có rất nhiều doanh nghiệp được thành lập chỉ do họ có tiền còn về vấn đề quản lý kinh tế còn khá yếu kém. Trên thực tế có nhiều người quản lý doanh nghiệp chưa hết trình độ phổ thông trung học, chưa từng được đào tạo qua một chương trình quản lý nào. Đối với họ chỉ quản lý doanh nghiệp theo kinh nghiệm nên sổ sách kế toán, các số liệu kinh tế tài chính của các doanh nghiệp này không được đầy đủ và cập nhật hàng ngày. Điều đó cũng sẽ gây ra những khó khăn không nhỏ đối với công tác quản lý các DNVVN trong nền kinh tế.

#### *1.1.3.3. Thuận lợi*

Ngoài trừ các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nghề đặc thù không cần vốn lớn, có thể tận dụng được nguồn vốn chiếm dụng của người mua mà vẫn có thể đem lại lợi nhuận cao như viết phần mềm vi tính... đòi hỏi một số lượng người lao động ít nhưng trình độ cao. Hầu hết các DNVVN tại Việt Nam là những doanh nghiệp có đội ngũ lao động không cần trình độ cao. Do đó với ưu thế nguồn lao động phổ thông dồi dào của Việt Nam, các DNVVN gặp rất nhiều thuận lợi trong việc tuyển dụng lao động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Phần lớn các DNVVN hoạt động còn mang tính chất gia đình là chính, nên các doanh nghiệp này nhận được sự hỗ trợ rất lớn của các thành viên trong gia đình về vốn, kinh nghiệm làm việc, một thực tế hiện nay đang diễn ra là phần lớn nguồn vốn hoạt động của các DNVVN là huy động vốn nhân rỗi trong cộng đồng dân cư mà nhiều khi các ngân hàng còn gặp rất nhiều khó khăn mới huy động được và với tinh thần tương thân tương ái truyền thống của Việt Nam, các DNVVN thường gặp nhiều thuận lợi trong việc hỗ trợ lẫn nhau về các mặt như vốn, kinh nghiệm, thông tin đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành nghề hay cùng địa phương.

Bộ máy quản lý gọn nhẹ, tính năng động và linh hoạt cao nên các DNVVN tiết kiệm được phần lớn chi phí, và nhanh chóng đưa ra những quyết định kinh

doanh kịp thời, không phải qua các khâu các cấp mất nhiều thời gian làm vượt mất cơ hội kinh doanh. Hơn thế nữa các doanh nghiệp này dễ dàng chuyển đổi phương án sản xuất kinh doanh và mặt hàng kinh doanh cho phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội vào từng thời điểm hơn các doanh nghiệp lớn.

DNVVN phần lớn là những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vốn doanh nghiệp bỏ ra là vốn của từng thành viên trong doanh nghiệp, với phương châm “đồng tiền đi liền khúc ruột” các doanh nghiệp này sử dụng nguồn vốn của mình một cách có chọn lọc và không vung tay bừa bãi, điều này không những giúp cho doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả mà còn góp phần giúp cho các ngân hàng có cách nhìn khác về DNVVN, ngày càng có nhiều ngân hàng mạnh dạn rót vốn cho DNVVN vì họ cho rằng DNVVN sẽ biết quý đồng tiền mà họ bỏ ra hơn các doanh nghiệp nhà nước, như vậy vốn ngân hàng sẽ được sử dụng có hiệu quả, giảm thiểu rủi ro tín dụng xảy ra.

#### *1.1.3.4. Khó khăn*

Khó khăn về tài chính: Thiếu vốn đang là một trong những khó khăn lớn nhất đối với các DNVVN hiện nay. Các doanh nghiệp khai thác vốn chủ yếu từ hai nguồn: Nguồn vốn vay phi chính thức và nguồn vốn chính thức. Trong đó chủ yếu là nguồn thứ nhất. Sự khó khăn về tài chính của các DNVVN là do bản thân doanh nghiệp (không có tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng, không có các phương án kinh doanh đủ sức thuyết phục) và do các quy định của ngân hàng (thủ tục vay vốn phức tạp, lãi suất cao).

Máy móc thiết bị lạc hậu, năng lực công nghệ bị hạn chế Hiện nay phần lớn các DNVVN đều sử dụng các máy móc thiết bị tự chế tạo với công nghệ thấp, năng suất không cao hoặc mua các máy móc thiết bị được sản xuất trong nước với chất lượng không cao. Nếu nhập khẩu thì cũng chỉ là những máy móc thiết bị đã qua sử dụng, Nguyên nhân do doanh nghiệp thiếu vốn để trang bị công nghệ hiện đại, thiếu thông tin về công nghệ...

Trình độ cán bộ quản lý và lao động của DNVVN còn hạn chế. Phần lớn các DNVVN ở Việt Nam là các công ty gia đình, hoạt động theo mô hình tự quản, các cấp quản lý từ giám đốc đến kế toán trưởng và trưởng các phòng ban (nếu có) là một người nào đó có mối quan hệ trong gia đình, chưa qua các trường lớp đào tạo cơ bản về kỹ năng quản lý và cả kinh doanh, chỉ điều hành doanh nghiệp theo kinh nghiệm, lao động làm việc trong các DNVVN chủ yếu là các lao động thủ công, tay nghề thấp. Do đó thường các DNVVN hay xảy ra những sự kiện đáng tiếc như vi

phạm qui định nhà nước và các thông lệ quốc tế một cách không cố ý, hoạt động kinh doanh không hiệu quả dẫn đến phá sản.

Thiếu thông tin, kiến thức, thiếu mặt bằng sản xuất, sự cạnh tranh gay gắt của hàng ngoại đặc biệt là trong thời gian sắp tới khi mà Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, và theo lộ trình sẽ phải thực hiện các cam kết khi nhập WTO, trong khi vẫn còn rất nhiều DNVVN rất mơ hồ về khái niệm WTO, tự do hóa thương mại, một số doanh nghiệp có biết, có nghe nhưng cũng không chuẩn bị gì cho những ngày tháng kinh doanh sắp tới.

Thiếu sự hỗ trợ của nhà nước. Đây là một trong những khó khăn bao trùm đối với DNVVN, vì khi thiếu sự hỗ trợ cần thiết của Nhà Nước thì doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là hỗ trợ trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, bảo lãnh tín dụng, vay vốn. Hơn nữa, nhiều vấn đề tự bản thân doanh nghiệp không thể giải quyết được như cơ sở hạ tầng và môi trường kinh doanh nói chung, mà cần phải có sự hỗ trợ của nhà nước thông qua chủ trương chính sách và các giải pháp cụ thể.

#### *1.1.3.5. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNVVN [4, tr.23]*

Các DNVVN hoạt động hầu hết trên mọi ngành, mọi lĩnh vực góp phần làm thay đổi cơ cấu kinh tế tạo nên cơ cấu kinh tế hợp lý, mở rộng quan hệ kinh tế với các vùng lãnh thổ và tăng cường kinh tế đối ngoại của Việt Nam với các nước trong vùng và trên thế giới. Bên cạnh những thuận lợi đặc thù của loại hình mình, với những khó khăn cơ bản như quy mô nhỏ, máy móc thiết bị lạc hậu, vốn hạn chế... DNVVN rất cần bàn tay hỗ trợ của các ngân hàng. Từ khi luật ngân hàng có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 1998 cùng với hàng loạt các văn bản hướng dẫn sau luật, hệ thống ngân hàng ngày càng hoàn thiện và có đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của DNVVN:

Theo kết quả khảo sát của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các DNVVN có tiềm lực tài chính nhỏ bé với bình quân số vốn của một doanh nghiệp chỉ là 1,8 tỉ đồng, quá thấp so với yêu cầu cần có để một doanh nghiệp hoạt động, như vậy ngân hàng là nguồn cung ứng vốn tốt nhất để các DNVVN có vốn bổ sung vốn lưu động cũng như đầu tư tài sản cố định cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho các DNVVN là từ kênh ngân hàng Trong hai năm gần đây, số vốn mà các ngân hàng thương mại cho các DNVVN vay chiếm bình quân 40% tổng dư nợ, thậm chí có những trường hợp chiếm từ 50 - 60% tổng dư nợ như Ngân hàng Công thương Việt Nam. Đây là những con số rất ấn tượng, cho thấy sự thay đổi về cách nhìn của ngành ngân hàng đối với DNVVN.

DNVVN phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ, nhưng không vì thế mà DNVVN không có khả năng thực hiện các nghiệp vụ xuất nhập khẩu và các dịch vụ liên quan tới ngoại tệ, thực tế các năm qua cho thấy các DNVVN thực hiện rất tốt hoạt động xuất nhập khẩu, thậm chí còn làm tốt hơn các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác trên một số lĩnh vực. Bằng việc kinh doanh hoạt động xuất nhập khẩu, các DNVVN tạo một nguồn thu ngoại tệ đáng kể cho đất nước. Tuy nhiên nếu như trước đây để có một nguồn ngoại tệ này, các DNVVN phải bắt tay bằng nguồn vốn nội tệ hoặc nếu có được cấp tín dụng từ các ngân hàng thì cũng phải là nguồn vốn vay bằng tiền đồng với mức lãi suất vay cao hơn vay bằng ngoại tệ, sau đó DNVVN phải tốn một mức phí đáng kể để chuyển đồng vốn vay này thành ngoại tệ để thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu của mình. Nhờ vào chính sách cung cấp vốn vay bằng ngoại tệ của một số ngân hàng, các DNVVN đã giảm thiểu một số chi phí đáng kể và thu được lợi nhuận cao hơn.

Thông qua các hình thức tín dụng như bao thanh toán, chiết khấu bộ chứng từ và các dịch vụ kinh doanh ngoại tệ như future, forward, kỳ hạn... các ngân hàng đã hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, giảm thiểu các rủi ro mà với tiềm lực của mình các doanh nghiệp không có đủ điều kiện thẩm định đối tác của mình một cách chắc chắn nhằm đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, tránh cho các doanh nghiệp bị lừa đảo. Đặc biệt bắt đầu từ năm 2006, bằng việc đưa ra sản phẩm kinh doanh thị trường kỳ hạn đối với một số mặt hàng nông sản, một số ngân hàng đã tạo ra một nguồn vốn đáng kể cho các doanh nghiệp.

Khi cấp vốn vay cho các DNVVN, các ngân hàng sẽ có các biện pháp theo dõi và kiểm soát khoản vay của mình, bằng các nghiệp vụ của mình ngân hàng sẽ kịp thời phát hiện những trường hợp doanh nghiệp đi chệch hướng so với phương án kinh doanh ban đầu, và thông báo với doanh nghiệp, cùng doanh nghiệp bàn bạc tìm ra biện pháp tối ưu nhất để doanh nghiệp sử dụng đồng vốn có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao nhất cho doanh nghiệp.

#### ***1.1.4. Các mô hình lượng hóa các rủi ro đối với hoạt động cho vay***

Đo lường RRTD là việc đề ra và xem xét lại hạn mức rủi ro, giúp nhà điều hành xác định được rủi ro cần được ưu tiên theo dõi và kiểm soát.

Và hiện nay trên thế giới, có một số mô hình được sử dụng phổ biến nhất nhằm chấm điểm, xếp hạng khách hàng nhằm đảm bảo an toàn đối với khoản vay bao gồm:

##### ***1.1.4.1. Mô hình định tính về đo lường rủi ro tín dụng [22, tr.32]***

Đối với mô hình này, ngân hàng cần đề cập đến 3 yếu tố sau:

Yếu tố 1: Phân tích tín dụng.

Đối với mỗi đơn xin vay, cán bộ tín dụng cần phải trả lời được 3 câu hỏi cơ bản sau:

- Khách hàng vay có thể tín nhiệm và biết họ như thế nào? khách hàng có thiện chí trả nợ khi khoản vay đến hạn hay không? Điều này liên quan đến việc nghiên cứu chi tiết “5 khía cạnh - 5C” của khách hàng là:

+ Tư cách: tiếng tăm của khách hàng, thiện chí trả nợ và lịch sử tín dụng của khách hàng.

+ Vốn: đóng góp của các chủ sở hữu và các chỉ số nợ.

+ Năng lực: năng lực trả nợ.

+ Tài sản thế chấp: tính thanh khoản, giá trị tài sản thế chấp là bao nhiêu trong trường hợp không thu được nợ.

+ Chu kỳ và điều kiện kinh tế: trạng thái và chu kỳ kinh doanh.

Tất cả các tiêu chí này phải được đánh giá tốt, thì khoản vay được xem là khả thi.

- Hợp đồng tín dụng có được ký kết một cách đúng đắn và hợp lệ, khách hàng có khả năng hoàn trả nợ vay mà không cần đến một sức ép nào? Một hợp đồng tín dụng hợp lệ phải bảo vệ được quyền lợi của ngân hàng bằng cách quy định những điều khoản giới hạn hoạt động của người vay, nếu các hoạt động này đe dọa khả năng thu hồi vốn vay của ngân hàng. Quá trình cưỡng chế thu hồi nợ vay cũng phải được quy định cụ thể và rõ ràng trong hợp đồng tín dụng.

- Quyền của ngân hàng đối với thu nhập và tài sản của khách hàng trong trường hợp khoản vay có vấn đề và khả năng ngân hàng có thể thu hồi được vốn kịp thời với mức độ rủi ro và chi phí hợp lý? Quy định về thế chấp tài sản đáp ứng được hai mục tiêu của người cho vay:

+ Ngân hàng có quyền thu giữ và bán tài sản để thu nợ trong trường hợp người vay không có khả năng hoàn trả.

+ Việc thế chấp tài sản sẽ tạo ra lợi thế tâm lý cho người vay. Khi thế chấp, người vay nợ sẽ chịu áp lực buộc phải nỗ lực hơn trong kinh doanh để có khả năng trả nợ ngân hàng. Do vậy trách nhiệm của cán bộ tín dụng là phải xác định rõ liệu ngân hàng có thể hoàn thiện về quyền hợp pháp của mình đối với tài sản thế chấp đó hay không?

#### Yếu tố 2: Kiểm tra tín dụng

Các ngân hàng hầu hết đều có quy trình tín dụng riêng để kiểm tra tín dụng, tuy nhiên những nguyên lý chung nhất đang được áp dụng tại hầu hết các ngân hàng là:

- Tiến hành kiểm tra tất cả các loại tín dụng theo định kỳ nhất định.

- Xây dựng kế hoạch, chương trình, nội dung quá trình kiểm tra một cách thận trọng và chi tiết, đảm bảo rằng những khía cạnh quan trọng của mỗi khoản tín dụng đều được kiểm tra, bao gồm:

- + Kế hoạch trả nợ của khách hàng nhằm đảm bảo trả nợ đúng hạn.
- + Chất lượng và điều kiện của tài sản đảm bảo.
- + Tính đầy đủ và hợp lệ của hợp đồng tín dụng, đảm bảo tính hợp pháp để sở hữu các tài sản khi người vay không trả được nợ.
- + Đánh giá điều kiện tài chính và những kế hoạch kinh doanh của người vay, trên cơ sở đó xem xét lại nhu cầu tín dụng.
- + Đánh giá xem khoản tín dụng có tuân thủ chính sách cho vay của ngân hàng.
- + Kiểm tra thường xuyên các khoản tín dụng lớn. Vì chúng có ảnh hưởng rất lớn tình trạng tài chính của ngân hàng.
- + Quản lý thường xuyên, chặt chẽ các khoản tín dụng có vấn đề, tăng cường kiểm tra, giám sát khi phát hiện những dấu hiệu xấu liên quan đến khoản vay.
- + Tăng cường công tác kiểm tra khoản tín dụng khi nền kinh tế có chiều hướng đi xuống, hoặc những ngành nghề cho vay có biểu hiện nghiêm trọng trong phát triển.

Yếu tố 3: Hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng

Hệ thống chỉ tiêu tài chính dùng để phân tích đánh giá tín dụng doanh nghiệp được chia thành 4 nhóm như sau:

- Nhóm chỉ tiêu thanh khoản.
- Nhóm chỉ tiêu hoạt động.
- Nhóm chỉ tiêu đòn bẩy.
- Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời.

Tóm lại, các ngân hàng luôn mong đợi cho tất cả các khách hàng có chất lượng vay tiền, và cho vay luôn là chức năng kinh tế cơ bản của các ngân hàng, nhưng đồng thời cũng chứa đựng tiềm ẩn rủi ro cao. Để có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng, thì chức năng cho vay của ngân hàng phải được thực hiện một cách chặt chẽ nhằm tuân thủ chính sách và thực hành tín dụng của ngân hàng. Ngoài ra, để kiểm soát rủi ro tín dụng, các ngân hàng thường xây dựng riêng một “chính sách tín dụng” và “Quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng”.

Một chính sách tín dụng lành mạnh phải luôn kèm theo điều khoản kiểm tra định kỳ, thường xuyên tất cả các khoản tín dụng đã cấp cho đến khi đáo hạn. Khi một khoản tín dụng trở nên có vấn đề, thì cần đến sự xử lý nghiệp vụ của cán bộ tín dụng. Cán bộ tín dụng phải tìm ra được nguyên nhân của tín dụng có vấn đề và hợp tác cùng khách hàng để tìm ra giải pháp để ngân hàng thu hồi vốn.

#### *1.1.4.2. Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng*

Mô hình định tính được xem là mô hình cổ điển để đánh giá rủi ro tín dụng. Mô hình này ngày nay được xem là mất thời gian, tốn kém, lại mang tính chủ quan.

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều tiếp cận phương pháp đánh giá rủi ro hiện đại hơn, đó là lượng hóa rủi ro tín dụng. Sau đây là một số mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng thường được sử dụng nhiều nhất:

**a) Hệ thống xếp hạng tín nhiệm của Moody's và Standard & Poor's [18]**

Moody's Investors Service (Moody's) và Standard & Poor's (S&P) là hai tổ chức có tín nhiệm lâu đời tại Mỹ và cũng là tổ chức tiên phong trong lĩnh vực xếp hạng tín nhiệm thế giới, sau đó có thêm Fitch Investors Service. Ngày nay, tổ chức tín nhiệm này của Mỹ hoạt động trên các thị trường tài chính lớn và cả những thị trường mới nổi trên toàn cầu. Kết quả xếp hạng tín nhiệm của các tổ chức này được đánh giá rất cao.

**Bảng 1.1. Hệ thống ký hiệu xếp hạng công cụ nợ dài hạn của Moody's**

Xếp hạng	Tình trạng	
Aaa	Chất lượng cao nhất	Đầu tư
Aa1	Chất lượng cao	
Aa2		
Aa3		
A1	Chất lượng vừa, khả năng thanh toán tốt	
A2		
A3		
Baa1	Chất lượng vừa, đủ khả năng thanh toán	
Baa2		
Baa3		
Ba1	Khả năng thanh toán không chắc chắn	Đầu cơ
Ba2		
Ba3		
B1	Rủi ro đầu tư cao	
B2		
B3		
Caa1	Chất lượng kém	Khả năng phá sản
Caa2		
Caa3		
Ca	Đầu cơ có rủi ro cao	Phá sản hoàn toàn
C	Chất lượng kém nhất	

(Nguồn <http://www.senate.michigan.gov>)

Phương pháp xếp hạng tín nhiệm của Moody's tập trung vào bốn lĩnh vực chính là đánh giá môi trường ngành, đánh giá tình hình tài chính, đánh giá khả năng quản lý doanh nghiệp chú trọng vào quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ. Đối với Moody's xếp hạng chất lượng công cụ nợ dài hạn của doanh nghiệp cao nhất từ Aaa sau đó thấp dần đến C được thể hiện trong bảng trên đây.

Như vậy, thông qua sự đánh giá của các tổ chức xếp hạng tín dụng độc lập nổi tiếng như Moody's, Standard & Poor's hay Fitch đối với các cá thể, đơn vị đi vay mà mỗi ngân hàng sẽ kiểm soát được rủi ro về khả năng thanh toán của khách hàng để từ đó có các chính sách cho vay phù hợp.

***b. Mô hình điểm số Z (Z - Credit scoring model)***

Chỉ số z được xây dựng bởi Edward I. Altman (1968), Đại Học New York, dựa vào việc nghiên cứu khá công phu trên số lượng lớn các công ty khác nhau tại Mỹ. Chỉ số z là công cụ được cả hai giới học thuật và thực hành, công nhận và sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới. Chỉ số z bao gồm 5 tỷ số X1, X2, X3, X4, X5 [2, tr.48]. Trong đó:

*X1: tỷ số “vốn lưu động ròng/tổng tài sản”*

*X2: tỷ số “lợi nhuận tích lũy/tổng tài sản”*

*X3: tỷ số “lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản”*

*X4: tỷ số “thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”*

*X5: tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.*

Từ một chỉ số z ban đầu, Altman phát triển thêm Z' và Z" để có thể áp dụng theo từng loại hình của doanh nghiệp:

**Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hoá, ngành sản xuất [2, tr.50]:**

$$z = 1.2X1 + 1.4X2 + 3.3X3 + 0.64X4 + 0.999X5$$

Nếu  $z > 2.99$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.8 < z < 2.99$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

Nếu  $z < 1.8$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

**Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hoá, ngành sản xuất [2, tr.51]:**

$$Z' = 0.717X1 + 0.847X2 + 3.107X3 + 0.42X4 + 0.998X5$$

Nếu  $Z' > 2.9$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.23 < Z' < 2.9$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

Nếu  $Z' < 1.23$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

**Đối với các doanh nghiệp khác [2, tr.53]:**

Chỉ số Z" dưới đây có thể được dùng cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của X5 giữa các ngành, nên X5 được đưa ra.

$$Z'' = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

Nếu  $Z'' > 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.2 < Z'' < 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu  $Z'' < 1.1$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Dựa trên việc đánh giá nguy cơ hoạt động của các doanh nghiệp mà ngân hàng mới có thể phân tích kế hoạch cho vay và các biện pháp nhằm quản trị rủi ro để tăng cường khả năng thanh toán khi đến hạn.

**Ưu điểm:** Kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản.

**Nhược điểm:**

Mô hình này giúp ngân hàng nhanh chóng định lượng rủi ro tín dụng cho khách hàng, từ đó ra quyết định rất nhanh, tiết kiệm thời gian. Tuy nhiên mô hình này cũng còn nhiều hạn chế như sau:

*Thứ nhất*, đó là việc chỉ chia khách hàng làm 2 loại vỡ nợ hay không có rủi ro vỡ nợ, trong khi đó rủi ro tín dụng có nhiều loại, như chậm trễ trả lãi, không trả lãi, hay chậm trả gốc. Mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Tuy nhiên trong thực tế mức độ rủi ro tín dụng tiềm năng của mỗi khách hàng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không trả lãi được cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay.

*Thứ hai*, công thức không tính tới nhiều nhân tố quan trọng và ảnh hưởng đáng kể tới rủi ro của món vay như độ tín nhiệm và quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng. Mô hình không tính đến một số nhân tố khó định lượng nhưng có thể đóng một vai trò quan trọng ảnh hưởng đến mức độ của các khoản vay (danh tiếng của khách hàng, lịch sử quan hệ của khách hàng với ngân hàng hay các yếu tố kinh tế vĩ mô,...).

*Thứ ba*, không có lý do rõ ràng để giải thích sự bất biến về tầm quan trọng của các biến số theo thời gian. Không có lý do thuyết phục để chứng minh rằng các thông số phản ánh tầm quan trọng của các chỉ số trong công thức là bất biến. Tương tự như vậy, bản thân các chỉ số cũng được chọn cũng không phải là bất biến, đặc biệt khi các điều kiện kinh doanh cũng như điều kiện thị trường tài chính đang thay đổi liên tục.

**Mô hình z-score được xây dựng trong nền kinh tế Việt Nam [8, tr.28]:**

Tiến sĩ Nguyễn Trọng Hòa (Học viện Tài chính) năm 2010 đã xây dựng một mô hình z-score - là mô hình xếp hạng tín dụng cho các doanh nghiệp đã lên sàn chứng khoán. Mô hình z-score được xây dựng phù hợp với nền kinh tế Việt Nam và được sử dụng để xếp hạng các doanh nghiệp.

$$Z = -0,352 - 3,118X_4 + 2,763X_8 - 0,55X_{22} - 0,163X_{24} + 6,543X_{29} + 0,12X_{53}$$

Trong đó:

$X_4$ : tỷ số Tổng vốn vay/Tổng tài sản

$X_8$ : tỷ số Vốn lưu động/Tổng tài sản

X22: tỷ số Các khoản phải thu/Doanh thu thuần

X24: tỷ số Các khoản phải thu/Nợ phải trả

X29: tỷ số Lợi nhuận trước thuế và lãi vay/Tổng tài sản

X53: tỷ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu

Hàm Z là sự kết hợp giữa các chỉ tiêu này nên chỉ số Z cao thì chứng tỏ các doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt, hoạt động kinh doanh hiệu quả, lợi nhuận cao và khả năng thanh toán tốt.

**c. Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:**

Ngoài mô hình điểm số Z, nhiều ngân hàng còn áp dụng mô hình cho điểm để xử lý đơn xin vay của người tiêu dùng như: mua xe, mua trang thiết bị gia đình, mua bất động sản... Các yếu tố quan trọng trong mô hình cho điểm tín dụng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, tài khoản cá nhân, thời gian làm việc...

**Ưu điểm:** mô hình loại bỏ được sự phán xét chủ động trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian ra quyết định tín dụng.

**Nhược điểm:** mô hình không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và cuộc sống gia đình.

**1.1.4.3. Các chỉ số đánh giá rủi ro tín dụng [23, tr.35]**

Chất lượng tín dụng được phản ánh qua tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của ngân hàng. Nợ quá hạn là khoản nợ vay không trả nợ đúng hạn một phần hoặc toàn bộ nợ gốc, lãi theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng trả nợ đúng hạn và không chấp thuận cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ thì số dư nợ gốc của hợp đồng tín dụng đó là nợ quá hạn. Người ta dùng 2 chỉ tiêu sau để phản ánh tình hình nợ quá hạn của ngân hàng:

**Tỷ lệ nợ quá hạn = số dư nợ quá hạn / tổng số dư nợ của ngân hàng**

**Tỷ lệ khách hàng có nợ quá hạn = số khách hàng quá hạn/ tổng số khách hàng có dư nợ**

Một chỉ tiêu quan trọng khác đánh giá rủi ro tín dụng là tỷ lệ nợ xấu. Thông thường, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng dưới 5% vẫn được xem là trong giới hạn an toàn cho phép. Tỷ lệ nợ xấu được tính theo công thức sau:

**Tỷ lệ nợ xấu = số dư nợ xấu phát sinh/ tổng dư nợ của ngân hàng**

Nợ xấu bao gồm nợ được phân nhóm 3, 4, 5 theo quy chế phân loại nợ của NHNN, hoặc quy chế phân loại nợ của NHTM được NHNN chấp thuận.

### ***1.1.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên***

Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng rất đa dạng, có các yếu tố khách quan và cũng có các yếu tố mang tính chủ quan.

#### ***1.1.5.1. Các yếu tố khách quan***

*- Môi trường kinh tế [4, tr.35]*

Một trong những yếu tố khá phổ biến dẫn đến rủi ro tín dụng là xuất phát từ việc người vay gặp phải những thay đổi khó lường của môi trường kinh doanh do ảnh hưởng của chu kỳ kinh tế. Trong thời kỳ tăng trưởng cao, các doanh nghiệp kinh doanh thuận lợi nên dễ thu hồi nợ và nợ xấu (hay rủi ro tín dụng) thường thấp.

Ngược lại, vào thời kỳ suy thoái, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn nên các khoản cho vay (đặc biệt là các khoản cho vay trung và dài hạn) được quyết định dễ dãi trong thời kỳ tăng trưởng cao sẽ chuyển thành nợ khó đòi, làm tăng rủi ro tín dụng cho các tổ chức tín dụng.

*- Môi trường pháp lý [4, tr.35]*

Chính sách về quản lý kinh tế, chính sách tiền tệ,... thiếu nhất quán và thường xuyên thay đổi gây bất lợi cho cả ngân hàng và khách hàng do không thích ứng kịp. Trong điều kiện cụ thể nước ta, hệ thống các văn bản pháp luật về kinh tế, hành chính... chưa được xây dựng một cách hoàn chỉnh, rõ ràng, tình trạng chồng chéo giữa các văn bản luật còn khá phổ biến và sự thay đổi trong chính sách là rất thường xuyên. Các doanh nghiệp không có sự chuẩn bị tốt cho những thay đổi về chính sách sẽ gặp phải khó khăn về vốn, thị trường kinh doanh và hậu quả cuối cùng là mất khả năng chi trả các khoản nợ cho đối tác và ngân hàng.

Các yếu tố khách quan như môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý có mức độ ảnh hưởng khác nhau đối với từng ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh do những đặc điểm riêng có của mỗi ngành nghề. Có những ngành nghề khá nhạy cảm với sự thay đổi của môi trường bên ngoài như chứng khoán, bất động sản, xây dựng,... và cũng có những ngành nghề ít chịu ảnh hưởng của sự thay đổi từ môi trường bên ngoài như: y tế, giáo dục, hàng tiêu dùng thiết yếu,... Khi đánh giá tác động của yếu tố môi trường bên ngoài đến rủi ro tín dụng khi cho vay một khách hàng cần đánh giá trong điều kiện cụ thể về ngành nghề kinh doanh của khách hàng.

#### ***1.1.5.2. Các yếu tố chủ quan***

*- Các yếu tố thuộc về khách hàng vay [4, tr.36]*

*- Sử dụng vốn sai mục đích:* mục đích sử dụng vốn là căn cứ quan trọng để ngân hàng xem xét cấp tín dụng cho khách hàng. Mọi phương án vay vốn khi được

gửi cho ngân hàng đều thể hiện rõ mục đích sử dụng vốn vay. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng với những mục đích phù hợp với hoạt động kinh doanh của khách hàng và đảm bảo khả năng tạo ra lợi nhuận, trả nợ cho ngân hàng và có lãi. Khi đánh giá phương án vay vốn của khách hàng, ngân hàng đã xem xét mọi khía cạnh rủi ro có thể xảy ra và dự phòng các phương án khắc phục. Vì vậy việc khách hàng sử dụng vốn đúng như cam kết có ý nghĩa quan trọng đối với khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng. Khi khách hàng cố tình sử dụng vốn vào mục đích khác không đúng với phương án kinh doanh gửi cho ngân hàng thì có khả năng phát sinh nhiều rủi ro nằm ngoài những dự liệu của ngân hàng và do đó làm tăng rủi ro khách hàng không hoàn trả được nợ vay.

Mặc dù ngân hàng luôn có các biện pháp để kiểm soát vốn vay sau khi giải ngân được sử dụng đúng mục đích như: yêu cầu khách hàng cung cấp các chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn trước hoặc sau khi giải ngân, thực hiện kiểm tra sau cho vay, ... nhưng trên thực tế, không ít trường hợp khách hàng “qua mặt” ngân hàng, sử dụng vốn vay vào nhiều mục đích làm gia tăng rủi ro mà ngân hàng không thể kiểm soát được. Cũng có nhiều trường hợp ngân hàng lỏng lẻo trong khâu kiểm soát giải ngân dẫn đến việc khách hàng sử dụng vốn sai mục đích cam kết.

- *Khách hàng gian lận, cố tình lừa đảo ngân hàng*: Đây cũng một trong những yếu tố gây ra rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Khách hàng, bằng nhiều thủ đoạn tinh vi hoặc lợi dụng sự tín nhiệm, qua mặt ngân hàng, lập hồ sơ vay, chiếm đoạt tài sản ngân hàng. Một khi khách hàng đã cố tình lừa đảo thì rất khó để ngân hàng nhận biết, nhất là những ngân hàng nhỏ, quy trình tín dụng chưa chặt chẽ, trình độ cán bộ làm công tác thẩm định chưa cao.

- *Năng lực quản trị kém, kinh doanh không hiệu quả*: Đây cũng là một yếu tố không thể thiếu khi ngân hàng xem xét cấp tín dụng. Ngân hàng khi thẩm định cho vay lúc nào cũng ưu tiên doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp có kinh nghiệm, thâm niên và đạt được nhiều thành công trong ngành hơn là những doanh nghiệp mới gia nhập thị trường hoặc kinh doanh ngành nghề mới hoàn toàn. Doanh nghiệp càng trẻ thì càng dễ gặp rủi ro hơn so với doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành, có kinh nghiệm, có kiến thức sâu sắc về thị trường, có hấu thuẫn vững chắc bởi lực lượng khách hàng hùng hậu và các nhà cung ứng truyền thống có tiềm lực mạnh. Sự hạn chế về năng lực quản trị cũng là một trong những nhân tố dẫn đến doanh nghiệp vỡ nợ khi quy mô kinh doanh phình to, vượt quá tư duy quản lý của nhà quản trị doanh nghiệp, dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

- *Tình hình tài chính yếu kém, thiếu minh bạch*: Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Bên cạnh đó, do trình độ quản lý thấp, quản lý mang tính chất kinh nghiệm nên báo cáo tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường thiếu minh bạch và ít được kiểm toán nên độ tin cậy thấp. Thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Khi cán bộ ngân hàng lập các bảng phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng. Tuy vậy, việc cung cấp đầy đủ các báo cáo theo quy trình cho vay phần nào giúp cán bộ thẩm định có cái nhìn đầy đủ hơn, đánh giá chính xác hơn tình hình tài chính của doanh nghiệp qua việc liên kết các dữ liệu, báo cáo và đánh giá tính hợp lý của số liệu được cung cấp. Điều này còn phụ thuộc nhiều vào năng lực thẩm định và kinh nghiệm của cán bộ làm công tác thẩm định và các cấp quản lý.

Ngoài ra, nếu thời gian duy trì quan hệ tín dụng là đủ dài để các ngân hàng thu thập thông tin đầy đủ hơn về khách hàng sẽ giảm bớt tình trạng thông tin bất cân xứng và có thể giúp ngân hàng nhận biết chính xác tiềm lực tài chính thực sự của doanh nghiệp.

- *Lịch sử trả nợ*: có quan hệ mật thiết với khả năng trả nợ bởi đây là tín hiệu cho biết doanh nghiệp có đang gặp khó khăn không và có ý định trả nợ không. Nếu doanh nghiệp có lịch sử trả nợ không tốt thì có khả năng sẽ tiếp diễn hiện tượng đó trong tương lai.

#### 1.1.5.3. Các yếu tố thuộc về ngân hàng [4,tr.36]

- *Lòng lẻo trong công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ*: Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra Ngân hàng Nhà nước ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Hoạt động kiểm soát nội bộ bao gồm kiểm soát trong khi cho vay và kiểm tra định kỳ. Hoạt động kiểm tra kiểm soát nội bộ đảm bảo việc tuân thủ các điều kiện cấp tín dụng đã được phê duyệt và tuân thủ các quy định liên quan trong hoạt động cho vay. Nếu

hoạt động này không được tiến hành thường xuyên và chặt chẽ sẽ dẫn đến việc không tuân thủ đầy đủ hay hiện tượng “lách” quy định. Khi điều này xảy ra sẽ làm giảm hiệu quả kiểm soát phương án vay vốn, kiểm soát hoạt động của khách hàng và những thiếu sót trong hồ sơ vay vốn. Từ đó dẫn đến những hệ lụy như khách hàng không thực hiện nghĩa vụ với ngân hàng, không xử lý được tài sản đảm bảo khi rủi ro phát sinh.

- *Cán bộ làm công tác tín dụng không đảm bảo chuyên môn, tha hóa về đạo đức.* Điều này sẽ dẫn đến việc chấp nhận những phương án vay kém hiệu quả, rủi ro cao, các điều kiện kiểm soát rủi ro lỏng lẻo hoặc chấp nhận cho vay những khách hàng kém uy tín. Đặc biệt, nhiều trường hợp cán bộ tín dụng tha hóa về đạo đức, vì lợi ích cá nhân trước mắt, cấu kết với khách hàng, giả mạo hồ sơ hoặc “vẽ đường cho hươu chạy”. Từ đó dẫn đến rủi ro thất thoát tài sản cho ngân hàng.

- *Thiếu giám sát và quản lý sau cho vay:* mục tiêu của giám sát là kiểm tra việc thực hiện các điều khoản đã cam kết của khách hàng, bao gồm:

Khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích không;

Kiểm soát mức độ RRTD phát sinh trong quá trình sử dụng vốn tín dụng;

Theo dõi thực hiện các điều khoản cụ thể đã thỏa thuận trong hợp đồng;

kịp thời phát hiện những vi phạm để có những ứng xử thích hợp;

Theo dõi và ghi nhận việc thực hiện quy trình tín dụng của các bộ phận/cá nhân có liên quan tại ngân hàng.

Do đó việc ngân hàng lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát sau cho vay sẽ rất rủi ro cho ngân hàng khi không phát hiện và ứng xử kịp thời những rủi ro phát sinh sau khi đã giải ngân. Chẳng hạn sau khi giải ngân lần đầu, ngân hàng phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, hoạt động kinh doanh không hiệu quả, ngân hàng kịp thời áp dụng các biện pháp thu nợ, ngưng giải ngân hoặc giải ngân với những điều kiện chặt chẽ hơn. Như vậy sẽ hạn chế rủi ro cho ngân hàng và cả khách hàng.

Tùy thuộc vào quy mô khoản vay, loại hình cấp tín dụng mà mỗi ngân hàng quy định tần suất kiểm tra phù hợp hoặc quy định tần suất kiểm tra đối với từng khoản cấp tín dụng đặc thù.

Ngoài ra, cũng không loại trừ trường hợp cán bộ tín dụng kiểm tra không sát sao mà chỉ mang tính chất thủ tục, chiếu lệ nên những mục tiêu của giám sát cũng không thể đạt được và gia tăng rủi ro cho ngân hàng.

## 1.2. Cơ sở thực tiễn về hạn chế rủi ro tín dụng

### 1.2.1. Trên thế giới

#### a) Kinh nghiệm từ Ngân hàng Nova Scotia - Canada [18]

Mô hình quản lý nhằm hạn chế RRTD ở từng ngân hàng sẽ không hoàn toàn giống nhau, tùy thuộc vào một loạt các yếu tố như trình độ phát triển, tính chất hoạt động, hình thức sở hữu, quan niệm của lãnh đạo ngân hàng v.v. Nhằm hướng tới một mô hình chuẩn, hiệu quả, có thể xem xét mô hình quản lý nhằm hạn chế rủi ro của Ngân hàng Nova Scotia - Canada hiện là ngân hàng đầu của Canada về hiệu quả trong quản lý rủi ro nói chung, RRTD nói riêng, được Fitch xếp hạng AA-, Standar & Poor's xếp hạng AA- và Moody's xếp hạng Aa1. Bảng 1.2 trình bày kết quả đánh giá chất lượng tài sản tín dụng trong giai đoạn 2010-2014 của Scotia Group.

**Bảng 1.2. Chất lượng quản lý rủi ro tín dụng Scotia Group**

Xếp loại	Loại xếp theo hạng nội bộ của Scotia <sup>*</sup>	Cơ cấu danh mục tín dụng (%)	
		2011	2014
1. Loại đầu tư	1-10	49,6	46,5
2. Loại đầu cơ	11-17	48,1	51,7
3. Loại có vấn đề	18-12	2,3	1,8

*Nguồn: Báo cáo thường niên của Scotia Group năm 2010, 2014*

*Ghi chú: (\*) Scotia có hệ thống xếp hạng nội bộ chia khách hàng thành 22 hạng rủi ro (hạng 1 là rủi ro thấp nhất). Các khách hàng từ hạng 18 trở xuống 22 được coi là khách hàng có vấn đề (có nợ xấu).*

Nhìn chung, mô hình quản lý nhằm hạn chế rủi ro tín dụng mà Nova Scotia đang áp dụng có một số nét chính như sau:

**Về cơ cấu tổ chức:** có sự tách bạch rõ ràng giữa nhiệm vụ quản lý rủi ro và kinh doanh, đây được coi là nguyên tắc hàng đầu nhằm đảm bảo rủi ro được nhận biết và quản lý một cách hiệu quả. Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng là một bộ phận nằm trong mảng quản lý rủi ro nói chung. Hệ thống quản lý rủi ro được tách bạch độc lập với bộ phận khách hàng và báo cáo trực tiếp lên lãnh đạo cao nhất. Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng cũng được tổ chức một cách tách bạch giữa bộ phận xây dựng chính sách với bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận xây dựng mô hình.

Bộ phận quản lý rủi ro được phân cấp theo ngành dọc xuyên suốt từ Hội sở chính xuống các trung tâm và chi nhánh. Các trung tâm lớn được phân bổ theo khu vực địa lý hoạt động của ngân hàng, mỗi trung tâm trực tiếp xử lý các công việc liên quan đến quản lý rủi ro đối với các chi nhánh trong khu vực và báo cáo trực tiếp lên hội sở chính.

**Về thẩm quyền**, bộ phận quản lý rủi ro là bộ phận cấp hạn mức, mức tại chi nhánh là thấp nhất thường chỉ được giải quyết trực tiếp đối với khách hàng cá nhân, cho vay tiêu dùng. Vượt mức chi nhánh, quản lý rủi ro chi nhánh trình lên quản lý rủi ro khu vực và cuối cùng vượt mức khu vực, quản lý rủi ro khu vực sẽ đệ trình lên quản lý rủi ro hội sở chính.

Thẩm quyền của bộ phận rủi ro còn thể hiện việc tham gia vào hội đồng tín dụng. Ngân hàng này quy định mọi cấp hội đồng tín dụng phải có thành viên từ bộ phận rủi ro. Nguyên tắc số thành viên rủi ro phải chiếm 1/2 thành viên hội đồng tín dụng, Chủ tịch hội đồng bắt buộc là người thuộc bộ phận rủi ro và ý kiến của thành viên rủi ro có ảnh hưởng mạnh hơn. Chẳng hạn, trong trường hợp có sự bất đồng với tỷ lệ 50:50, thì ý kiến của bộ phận rủi ro là ý kiến cuối cùng.

Đối với khoản vay từ chối thì phải được quyết định ít nhất bởi hai cấp của bộ phận quản lý rủi ro, đảm bảo không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh.

**Về kỹ thuật**, ngân hàng này có xu hướng sử dụng ngày càng nhiều phương pháp định lượng, song vẫn kết hợp với các nhận định, đánh giá định tính. Đối với cho vay khách hàng cá nhân, ngân hàng chủ yếu sử dụng mô hình chấm điểm để xếp hạng và cấp giới hạn.

**Về hệ thống giới hạn/hạn mức tín dụng**, có nhiều loại giới hạn được sử dụng. Đối với mỗi khách hàng, ngân hàng thiết lập một hạn mức rủi ro tín dụng tổng thể, dưới mức rủi ro tổng thể này, có các hạn mức chia theo loại sản phẩm/giao dịch như cho vay, bảo lãnh, L/C,... Để vừa đảm bảo quản lý tổng thể, vừa đảm bảo tính linh hoạt, việc xây dựng giới hạn/hạn mức tín dụng được tuân theo nguyên tắc: Mọi hạn mức/giới hạn sản phẩm/giao dịch đều không vượt quá giới hạn/hạn mức tín dụng tổng; nhưng tổng các hạn mức/giới hạn sản phẩm lại luôn lớn hơn hoặc bằng hạn mức tổng thể.

*b) Kinh nghiệm của CHLB Đức về mô hình đảm bảo tín dụng [24, tr.38]*

Trong quan hệ tín dụng với Ngân hàng, có nhiều hình thức bảo lãnh khác nhau, một trong những hình thức bảo lãnh được áp dụng phổ biến và khá thành công ở Cộng hòa Liên Bang Đức là bảo lãnh của ngân hàng bảo lãnh. Ngân hàng Bảo lãnh ở Đức được thành lập và hoạt động theo luật công ty. Chức năng chủ yếu là bảo lãnh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ vay vốn ngân hàng trong trường hợp các doanh nghiệp này hoạt động tốt, nhưng khi vay vốn không đủ tài sản thế chấp và đề nghị Ngân hàng Bảo lãnh đứng ra bảo lãnh phần tiền vay thiếu tài sản thế chấp. Nguồn thu chủ yếu của Ngân hàng Bảo lãnh là kinh doanh chứng khoán có

giá, lệ phí 1% giá trị bảo lãnh và hoa hồng bảo lãnh hàng năm. Theo pháp luật quy định, khi có rủi ro trong cho vay thì Ngân hàng Bảo lãnh chịu 80% và ngân hàng cho vay chịu 20%. Để được bảo lãnh, các doanh nghiệp phải gửi toàn bộ hồ sơ xin vay đến Ngân hàng Bảo lãnh của mình. Sau khi thẩm định toàn diện dự án vay vốn và khả năng trả nợ, hiệu quả kinh tế, giá trị tài sản thế chấp... nếu thấy phương án vay vốn tốt, dù giá trị tài sản thế chấp có nhỏ hơn tiền vay, doanh nghiệp vẫn được chấp thuận bảo lãnh. Ngân hàng Bảo lãnh có mối liên hệ chặt chẽ với Bộ Tài chính, Bộ Kinh tế để được hỗ trợ và bảo lãnh lại. Ngoài ra còn các đối tác khác tham gia cấp vốn, tư vấn, quan hệ công việc và khách hàng xin bảo lãnh, đó là Ngân hàng Tín dụng tái thiết, các NHTM và các quỹ tiết kiệm, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ngân hàng bảo lãnh ở Cộng hòa Liên bang Đức đã hỗ trợ tích cực cho các hoạt động SX-KD của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, góp phần làm đa dạng hóa thị trường vốn ở nước này.

*c) Kinh nghiệm quản trị tín dụng của ngân hàng Citibank [24, tr.39]*

Một trong những tập đoàn tài chính có hiệu quả kinh doanh được đánh giá cao trên thế giới là Citigroup, trong đó kết quả hoạt động của Citibank đã tạo nên một nguồn thu lớn cho Citigroup. Đây là một tập đoàn hàng đầu không chỉ về quy mô mà còn là đối thủ có sức mạnh trên thương trường nhờ chính sách quản lý rủi ro của tập đoàn. Chủ tịch tập đoàn Citigroup - Walter Wriston đã từng nói lên vai trò quan trọng của hoạt động quản lý rủi ro như sau: toàn bộ cuộc sống trong hoạt động ngân hàng là quản trị rủi ro.

Trong môi trường hoạt động ngân hàng, Citibank đã xây dựng một khung quản trị rủi ro, trong đó bao gồm các chính sách tín dụng được tuyên bố một cách rõ ràng, quy trình quản lý rủi ro, các công cụ và nguồn thông tin cần thiết để ra quyết định, về đội ngũ nhân sự có cùng một sự hiểu biết, một ngôn ngữ chung, trách nhiệm về vai trò của họ trong quy trình tín dụng. Khi những yếu tố này được hội tụ một cách đầy đủ sẽ tạo ra trong ngân hàng một văn hóa tín dụng hiệu quả.

Mô hình tín dụng thương mại được tiêu chuẩn hóa và phải trải qua 3 giai đoạn của quá trình xét duyệt: gặp gỡ khách hàng, thẩm định, thực hiện giao dịch. Ba giai đoạn trong chính sách tín dụng chủ chốt của Citibank bao gồm: hình thành chiến lược và kế hoạch cho vay; tiến hành cho vay khách hàng; đánh giá và báo cáo thực thi. Trong các giai đoạn này trách nhiệm của các bộ phận tham gia được thể hiện một cách rất cụ thể, rõ ràng như sau:

Ủy ban quản lý (Management Committee) thực hiện các nhiệm vụ: thiết lập mục tiêu hoạt động và tiêu chuẩn danh mục đầu tư đối với ngân hàng; đặt hạn mức tín dụng đối với Ủy ban chính sách tín dụng.

Ủy ban chính sách tín dụng (Credit Policy Committee) thực hiện các nhiệm vụ sau: đặt ra hạn mức tín dụng cùng với Ủy ban quản lý; xây dựng chính sách tín dụng; quản lý và đánh giá danh mục đầu tư và quản trị rủi ro.

Bộ phận quản trị rủi ro (Line Management) thực thi các nhiệm vụ: lập ra chiến lược kinh doanh; nhận định thị trường mục tiêu và mức chấp nhận rủi ro; gặp gỡ khách hàng và đánh giá rủi ro, xét duyệt dư nợ rủi ro; theo dõi việc hoàn trả và các hồ sơ tín dụng, theo dõi và duy trì giao dịch, giải ngân cho nhà đầu tư; theo dõi các vấn đề phát sinh trong quá trình tín dụng; xúc tiến tiến độ khoản vay.

Mục tiêu của quy trình tín dụng hiệu quả là đảm bảo ngân hàng hoạt động đạt hiệu quả cao, rủi ro được giảm thiểu một cách thấp nhất với lợi nhuận mục tiêu.

*d) Kinh nghiệm quản trị tín dụng của tập đoàn ngân hàng ING [24, tr.40]*

Hoạt động quản trị tín dụng ở từng ngân hàng có những đặc điểm cơ bản giống nhau, tuy nhiên không hoàn toàn giống nhau vì nó tùy thuộc vào một loạt các yếu tố như trình độ phát triển, tính chất hoạt động, các hình thức sở hữu, quan niệm của lãnh đạo ngân hàng... Để hướng tới một hoạt động chuẩn hóa có hiệu quả ta có thể nghiên cứu xem xét kinh nghiệm quản trị tín dụng của tập đoàn ING, đây là tập đoàn lớn hoạt động trên toàn cầu về lĩnh vực bảo hiểm, ngân hàng, hiện đang được coi là đơn vị hàng đầu của Châu Âu về hiệu quả quản trị rủi ro nói chung, trong đó có quản trị tín dụng với một số đặc điểm như sau:

- Bộ máy độc lập, quản lý chung.
- Rạch ròi về thẩm quyền quyết định tín dụng.
- Xây dựng hạn mức tín dụng nội bộ và cho khách hàng.
- Lượng hóa rủi ro tín dụng, chủ động đối phó

*e) Kinh nghiệm từ các ngân hàng thương mại Thái Lan*

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

*Thứ nhất*, tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay. Có thể thấy điều này ở các ngân hàng Bangkok Bank và Siam Commercial Bank (SCB). Còn quy trình cho vay của

Kasikorn Bank lại được tổng kết như sau: tiếp xúc khách hàng/ phân tích tín dụng/ thẩm định tín dụng/ đánh giá rủi ro/ quyết định cho vay/ thủ tục giấy tờ hợp đồng/ đánh giá chất lượng, xem lại khoản vay.

*Thứ hai*, tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng. Rất nhiều ngân hàng của Thái Lan trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay. Vì thế, hậu quả tín dụng là nợ xấu có lúc lên tới 40% (2010 - 2012). Sở dĩ có điều này là do một số ngân hàng đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay. Nhưng giờ đây, nhiều ngân hàng không chỉ triệt để chấp hành nguyên tắc tín dụng mà còn quan tâm rất nhiều đến thông tin của khách hàng như: tư cách/hiệu quả kinh doanh/ mục đích vay/dòng tiền và khả năng trả nợ/khả năng kiểm soát vay/năng lực quản lý và điều hành/thực trạng tài chính...

*Thứ ba*, tiến hành cho điểm khách hàng (Credit Scoring) để quyết định cho vay. Điển hình cho hình thức này là Siam City Bank hay Kasikorn Bank.

*Thứ tư*, tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng. Theo đó, họ quy định việc quyết định tín dụng theo mức tăng dần: mức phán quyết của một người, một nhóm người hay hội đồng quản lý. Ví dụ: >10 triệu Baht: 1 người chịu trách nhiệm; = 100 triệu Baht: phải qua 2 người chịu trách nhiệm; = 3 tỷ Baht phải do HĐQT quyết định.

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

Sau khủng hoảng tài chính diễn ra vào thời điểm năm 1997 và năm 2008, Thái Lan là một trong những quốc gia rút ra được nhiều kinh nghiệm trong vấn đề quản lý rủi ro của các ngân hàng. Trên cơ sở đó, Thái Lan đã xây dựng được một hệ thống đo lường và đánh giá hiệu quả nhằm kiểm soát, giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra. Một số giải pháp có thể được kể ra như:

Việc định giá tài sản đảm bảo được thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng vay hoặc một tổ chức trung gian đứng ra định giá. Trên cơ sở định giá tài sản thế chấp để đưa ra mức trích lập dự phòng thích hợp cho khoản vay. Trường hợp cần thiết như khi xảy ra khủng hoảng Chính phủ sẽ tiến hành lập quỹ phục hồi và phát triển tài chính, sau đó dùng tiền đó để ưu tiên mua cổ phần của các ngân hàng.

Giới hạn đầu tư ở mức 10% vốn khách vay và 20% vốn của ngân hàng. Giới hạn cho vay cho nhóm khách hàng ở mức 5% vốn ngân hàng, 50% giá trị ròng của doanh nghiệp và 25% giá trị nợ, giới hạn cho vay khách hàng đơn lẻ ở mức 25% vốn tự có của ngân hàng.

Cục thông tin tín dụng được quản lý bởi công ty tư nhân, tất cả các Ngân hàng báo cáo thông tin về Cục, sau đó Cục thông tin kết xuất báo cáo về khách hàng vay và lịch sử trả nợ vay hàng tháng, không cung cấp thông tin thẩm định tín dụng.

*f) Kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại Trung Quốc [22, tr.30]*

Tại Trung Quốc, kể từ khi thực hiện cải cách mạnh mẽ hệ thống ngân hàng từ năm 1998, hệ thống ngân hàng đã có bước tiến đáng kể, giá trị tài sản và lợi nhuận của các ngân hàng luôn tăng. Có được điều đó là do chính phủ cũng như Ủy ban Điều hành Ngân hàng Trung Quốc có được những cải cách quan trọng nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay nói riêng và quản trị rủi ro tín dụng nói chung.

- Trung Quốc đã đưa ra các chỉ tiêu an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế Basel II áp dụng vào các hoạt động nhằm quản trị rủi ro, đảm bảo hệ thống ngân hàng hoạt động vững mạnh.

- Cách thức dự trừ cho các khoản cho vay trước đây khoảng 1% và không tính đến các yếu tố rủi ro đã được thay thế bằng việc phân loại khoản vay theo 5 loại căn cứ vào qui mô và chất lượng khoản vay.

- Đưa ra các chỉ tiêu đối với hạn mức đối với các khoản cho vay. Giới hạn cho vay các đối tác ở mức 5% giá trị ròng doanh nghiệp. Tổng dư nợ cho vay các đối tác không vượt quá 10% vốn tự có ngân hàng. Giới hạn cho vay khách hàng đơn lẻ ở mức 25% vốn tự có của ngân hàng.

- Sử dụng mô hình CAMEL (vốn - capital, tài sản - assets, quản lý - management, thu nhập - earnings, thanh khoản - liquidity) nhằm kiểm tra, đánh giá hiệu quả trong hoạt động của các ngân hàng.

- Tạo ra môi trường pháp lý và môi trường kinh tế đồng bộ cho sự hoạt động của ngân hàng.

*g) Kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại Singapore [22, tr.32]*

Các ngân hàng Singapore có quan điểm quản lý kinh doanh rất hiện đại đó là quản lý ngân hàng xuất phát từ cơ sở của việc quản lý rủi ro, quản lý tài sản nợ, tài sản có một cách hiệu quả nhằm đạt mức lợi nhuận tối đa và đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng và hoạt động cho vay nói riêng. Năm 2010, Singapore là nước được xếp vào một trong mười trung tâm tài chính hàng đầu thế giới. Để vươn lên

hàng đầu như vậy, các tổ chức tài chính và các ngân hàng nói riêng cần phải hoạt động ổn định và ngày càng vững mạnh dựa trên sự đảm bảo an toàn, nâng cao quản trị các rủi ro. Một trong những bài học mà các quốc gia có nền tài chính còn kém phát triển như Việt Nam phải học hỏi, đó là:

- Việc đánh giá rủi ro cho vay từ phía khách hàng được đánh giá chủ yếu do các công ty xếp hạng tín dụng độc lập như Moody's hay Standard & Poor's thực hiện. Do vậy dựa trên những nhận định đo lường đó, mà các ngân hàng sẽ có quyết định cho vay phù hợp.

- Ngân hàng không được phép tham gia vào các hoạt động phi tài chính. Cũng không được phép đầu tư hơn 10% vốn vào các công ty hoạt động phi tài chính. Mức đầu tư vốn vào một công ty đơn lẻ giới hạn ở 2% vốn tự có Ngân hàng. Tổng vốn đầu tư giới hạn ở 10% vốn tự có Ngân hàng.

- Đơn vị tổ chức và quản lý thông tin tín dụng từ các thành viên đi vay được quản lý bởi Hiệp hội Ngân hàng. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong việc cập nhật thông tin của khách hàng đối với những lần vay vốn sau này, do đó sẽ giảm được chi phí, thời gian trong việc thẩm định, đánh giá đối tượng đi vay.

### **1.2.2. Kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại trong nước**

#### **1.2.2.1. Kinh nghiệm của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam**

*Trong phạm vi của bài viết tác giả sẽ đề cập đến ngân hàng có sự chuyển đổi mô hình quản trị tín dụng khá thành công là Vietinbank*

Từ năm 2011 trở về trước, Vietinbank thực hiện theo mô hình quản lý tín dụng phân tán. Theo đó, các phòng khách hàng, phòng giao dịch tại chi nhánh thực hiện tất cả các bước của quy trình đối với khách hàng đủ điều kiện trong mức ủy quyền phán quyết (chi nhánh tìm kiếm, thẩm định, phê duyệt cấp tín dụng, giải ngân, giám sát, thu nợ). Phòng Quản lý rủi ro tại chi nhánh chỉ có vai trò thẩm định rủi ro độc lập trong một số trường hợp, chủ yếu ý kiến chỉ để cảnh báo và có tính chất tham khảo. Trường hợp vượt mức ủy quyền phán quyết hoặc khách hàng không đủ điều kiện chi nhánh sẽ trình Hội sở tái thẩm định. Phòng Quản lý rủi ro tại hội sở có vai trò như ở chi nhánh.

Bước sang năm 2012 Vietinbank có sự chuyển đổi mô hình quản lý rủi ro tín dụng. Theo đó, phòng khách hàng tại chi nhánh và trụ sở chính chỉ có chức năng kinh doanh, thực hiện tìm kiếm và chăm sóc khách hàng, lập báo cáo đề xuất tín dụng mà không còn chức năng thẩm định như trước. Trên cơ sở thu thập thông tin do phòng khách hàng cung cấp và các thông tin cần thiết khác, phòng Quản lý rủi ro

tại chi nhánh đóng vai trò chủ yếu trong việc thẩm định để trình Ban lãnh đạo Chi nhánh/Hội đồng tín dụng cơ sở/ trình Hội sở chính quyết định. Đối với trường hợp vượt mức ủy quyền phán quyết hoặc khách hàng không đủ điều kiện, chi nhánh trình Trụ sở chính, phòng đầu mối thực hiện tái thẩm định là phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư, phòng Khách hàng tại trụ sở chính có vai trò thu thập các thông tin cần thiết về khách hàng làm cơ sở lập báo cáo đề xuất tín dụng gửi phòng Quản lý rủi ro tín dụng, đầu tư. Đây là bước đệm để tiến tới tách biệt hẳn chức năng quản lý rủi ro và tác nghiệp trong giai đoạn tiếp theo.

Từ tháng 1/2013 Ngân hàng Vietinbank một lần nữa có sự chuyển đổi trong mô hình, tại đó có sự tách biệt hoàn toàn 3 chức năng: Kinh doanh, Tác nghiệp và Quản lý rủi ro. Phòng Khách hàng/ Phòng Giao dịch tại chi nhánh chỉ có chức năng kinh doanh: tìm kiếm và chăm sóc khách hàng, lập báo cáo đề xuất, thu nợ. Việc kiểm soát thẩm định để cấp Giới hạn tín dụng tập trung lên phòng Đánh giá xếp hạng và phê duyệt Giới hạn tín dụng Trụ sở chính., không còn phòng Quản lý rủi ro và Hội đồng tín dụng cơ sở. Việc kiểm soát thẩm định khoản tín dụng, giải ngân tập trung về Phòng kiểm soát và Phê duyệt tín dụng.

Từ tháng 4/2013 đến nay, toàn bộ việc kiểm soát thẩm định tập trung về phòng Đánh giá xếp hạng và phê duyệt giới hạn tín dụng. Phòng kiểm soát và phê duyệt tín dụng đổi tên thành Phòng kiểm soát giải ngân, không còn chức năng kiểm soát thẩm định mà chỉ kiểm soát chứng từ và các điều kiện trước giải ngân.

#### *1.2.2.2. Kinh nghiệm của Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt nam - Sở giao dịch*

Cùng với việc kí kết hợp đồng hợp tác chiến lược với ngân hàng HSBC, Techcombank Sở giao dịch đã được đối phương giúp đỡ rất nhiều và chuyển đổi thành công mô hình quản trị tín dụng của mình. Đây là một lợi thế rất lớn của Ngân hàng Techcombank Sở giao dịch bởi lý do HSBC có hoạt động quản trị rủi ro chuyên nghiệp và chuẩn hóa. Để có thể đảm bảo việc cấp tín dụng an toàn và hiệu quả, HSBC đã áp dụng một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng với các nguyên tắc và chuẩn mực cao nhất nhằm giảm thiểu tối đa tổn thất cho Ngân hàng. HSBC luôn đảm bảo nguyên tắc tách bạch, phân công chức năng rõ ràng giữa các bộ phận, tuân thủ phân công, độc lập trong quá trình giải quyết và giám sát các khoản cấp tín dụng nhằm quản lý độc lập.

Kế thừa những kinh nghiệm trên, Techcombank Sở giao dịch đã xây dựng hệ thống quản trị tín dụng phù hợp với điều kiện riêng của mình. Cụ thể: tại Chi nhánh, chuyên viên khách hàng chịu trách nhiệm là đầu mối bán hàng, tìm kiếm khách

hàng, thu thập hồ sơ, lập báo cáo thẩm định, trình lãnh đạo chi nhánh và gửi toàn bộ hồ sơ lên phòng thẩm định và phê duyệt tín dụng.

Tại phòng thẩm định và phê duyệt tín dụng, chuyên viên thẩm định tiếp nhận hồ sơ vay vốn gửi lên từ chi nhánh, thực hiện công tác thẩm định: trên bề mặt hồ sơ, gọi điện thoại kiểm tra thông tin khách hàng, trường hợp phát hiện có dấu hiệu không phù hợp sẽ chuyển cho bộ phận kiểm tra thực tế để đến tận nơi thẩm định khách hàng. Sau đó tìm kiếm thông tin từ dữ liệu Ngân hàng tra cứu CIC, chuyển bộ phận định giá TSBĐ (nếu có) tại phòng định giá hội sở hay thuê định giá độc lập bên ngoài... nếu khách hàng không đủ điều kiện vay sẽ ra thông báo từ chối trả lời chi nhánh. Nếu khách hàng đủ điều kiện vay chuyên viên thẩm định sẽ đề xuất và trình chuyên gia phê duyệt tín dụng. Trường hợp vượt mức ủy quyền sẽ trình chuyên gia phê duyệt cấp cao hoặc Hội đồng tín dụng Trụ sở chính.

Tại trung tâm hỗ trợ kinh doanh: sau khi hồ sơ khách hàng được phê duyệt, phòng thẩm định và phê duyệt tín dụng sẽ thông báo cho chi nhánh và chuyển kết quả phê duyệt cho trung tâm hỗ trợ kinh doanh. Cán bộ tại đây sẽ thực hiện ký kết hợp đồng tín dụng, khế ước nhận nợ, ký hợp đồng thế chấp, đăng kí giao dịch bảo đảm, nhập kho tài sản bảo đảm và giải ngân cho khách hàng.

Tại phòng quản lý nợ: sau khi hoàn tất việc phát tiền vay cho khách hàng, Phòng quản lý nợ sẽ là bộ phận thường xuyên theo dõi tình hình trả nợ của khách hàng. Nếu phát sinh nợ quá hạn sẽ gọi điện hoặc đến gặp khách hàng để thông báo nhắc nợ, nếu khách hàng vẫn chây ỳ thì có thể phối hợp với chi nhánh để phối hợp thu nợ hoặc phối hợp với bộ phận xử lý nợ để xử lý tài sản bảo đảm. Tại phòng quản trị rủi ro tín dụng: định kỳ hàng tháng hoặc hàng quý sẽ thực hiện công tác kiểm tra đánh giá diễn biến dư nợ của toàn hệ thống Ngân hàng.

*Bài học kinh nghiệm đối với các Ngân hàng Thương mại ở Việt Nam [22, tr.32].*

Qua kinh nghiệm của một số Ngân hàng trong quản trị tín dụng có thể rút ra một số bài học cho các NHTM Việt Nam:

*Một là*, tạo hành lang pháp lý cho sự ra đời của các ngân hàng bảo lãnh, các tổ chức mua bán nợ, kinh doanh rủi ro. Những tổ chức này sẽ góp phần tăng cường các biện pháp, giải pháp trong hoạt động tài trợ rủi ro đồng thời góp phần phát triển đầy đủ các thị trường.

*Hai là*, xây dựng và hoàn thiện bộ máy quản trị rủi ro tín dụng. Đảm bảo tính độc lập trong xử lý các khoản cho vay giữa Cán bộ tín dụng (cán bộ khách hàng), cán bộ quản lý nợ với cán bộ quản lý rủi ro tín dụng, cán bộ thẩm định. Tùy theo

quy mô của chi nhánh, cấp chi nhánh cũng cần phải có đội ngũ cán bộ quản lý rủi ro tín dụng chuyên trách.

*Ba là*, thực hiện đổi mới dần đi đến cải tổ toàn diện. Đổi mới luôn là một yêu cầu để theo kịp với thực tiễn; thông qua đổi mới dần từng bước tiến tới cải tổ toàn diện đối với các yếu tố có ảnh hưởng tác động đến năng lực quản trị rủi ro bao gồm hoạch định và xây dựng chiến lược, mục tiêu và chính sách quản trị rủi ro. Việc chuyển đổi mô hình tín dụng này phải theo từng giai đoạn và có lộ trình cụ thể, phù hợp với tình hình hoạt động và đặc thù từng ngân hàng. Ví dụ trong thời gian đầu thực hiện chuyển đổi mô hình, các ngân hàng thương mại chưa thể thực hiện ngay việc tập trung toàn bộ hồ sơ lên bộ phận thẩm định tập trung ở trụ sở chính kiểm soát do nguồn lực còn hạn chế. Diễn hình là nguồn lực con người có thể có đủ về số lượng nhưng chưa đủ về chất lượng, cán bộ chưa quen với môi trường làm việc, tính chất công việc cũng như quy trình mới. ngoài ra hệ thống công nghệ thông tin của các ngân hàng có thể chưa đáp ứng được những đòi hỏi mới.

*Bốn là*, xây dựng thị trường mục tiêu, mức rủi ro chấp nhận của ngân hàng. Thị trường mục tiêu được xây dựng trên cơ sở phân tích các bước sau: (1) nhận dạng thị trường tiềm năng (phân theo vùng, ngành, sản phẩm...) dựa vào tổng quan của các thành viên tham gia thị trường; (2) liệt kê được các cơ hội trong thị trường đó; (3) theo dõi được môi trường kinh doanh, đánh giá được vị trí của ngân hàng trên mỗi thị trường và theo đó điều chỉnh được thị trường mục tiêu; (4) miêu tả được các yếu tố chất và lượng của khách hàng mục tiêu trên mỗi thị trường.

Kinh nghiệm của Citibank cho thấy việc xây dựng mức rủi ro chấp nhận dựa trên các yếu tố sau: (1) mức doanh thu; (2) chất lượng quản lý; (3) tăng trưởng tiềm năng; (4) quan hệ với chính phủ; (5) vị trí trong ngành công nghiệp; (6) các chỉ số tài chính (7) các điều khoản tín dụng phù hợp; (8) thu nhập tiềm năng cho ngân hàng từ khoản vay đó.

*Năm là*, thường xuyên đào tạo và bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ. Để nâng cao năng lực đánh giá, phân tích RRTD cho cán bộ thẩm định RRTD, cán bộ rủi ro chuyên trách nhằm từng bước xây dựng đội ngũ chuyên gia về quản trị RRTD vì theo kinh nghiệm của Citibank thì không có phương pháp phân tích phức tạp, hiện đại nào có thể thay thế được kinh nghiệm và đánh giá của chuyên môn về quản trị rủi ro.

*Sáu là*, chú trọng hơn việc đầu tư và nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin. Công nghệ thông tin ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động ngân hàng.

Hệ thống công nghệ hỗ trợ rất nhiều cho hoạt động tín dụng: từ khâu luân chuyển, lưu trữ hồ sơ giữa chi nhánh và hội sở chính, đến khâu tác nghiệp về giải ngân, thu nợ, nhập/xuất tài sản bảo đảm cũng như hình thức của quyết định tín dụng, hợp online thay vì hợp trực tiếp, giải trình hồ sơ ký thông qua hệ thống điện tử, chữ ký điện tử thay vì chữ kí giấy.

*Bấy là, cần nhắc giữ lợi ích thu được và chi phí. Việc xây dựng và triển khai mô hình tín dụng theo thông lệ quốc tế đòi hỏi tốn kém nhiều thời gian và chi phí. Tùy điều kiện của mình mà các ngân hàng có hướng đi và lộ trình riêng. Ngoài ra cần linh hoạt trong việc áp dụng chính sách đối với khách hàng. Hay nói cách khác từng khách hàng thì Ngân hàng nên có cách ứng xử khác nhau.*

### ***1.2.3. Bài học kinh nghiệm cho Techcombank***

Hoạt động ngân hàng là hoạt động trung gian huy động vốn để cho vay, do đó chỉ có đảm bảo an toàn đối với các khoản vay của khách hàng thì mới hạn chế được rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng... của ngân hàng. Từ việc nghiên cứu các kinh nghiệm của một số nước về bảo đảm an toàn trong hoạt động cho vay, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm với các Ngân hàng Thương mại Việt Nam nói chung và cho Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam nói riêng như sau:

- *Một là:* Tỷ lệ an toàn trong hoạt động tín dụng nói chung và trong hoạt động cho vay vốn nói riêng luôn được qui định một cách chặt chẽ và bắt buộc các ngân hàng thương mại phải tuân thủ. Ngân hàng nhà nước Việt Nam cần đưa ra các qui định cụ thể là lộ trình tuân thủ các tỷ lệ an toàn của các ngân hàng, trong trường hợp không đáp ứng được các điều kiện về đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay thì cần phải thực hiện sáp nhập hay ngừng hoạt động.

- *Hai là:* Để đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay các NHTM phải tiến hành lựa chọn và sàng lọc khách hàng, đa dạng hóa các đối tượng cho vay vì hiện nay vẫn tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp nhà nước, tổng công ty lớn nên khả năng rủi ro là rất cao. cần bắt buộc khách hàng vay vốn có từ 20% đến 30% 7vốn tự có, tiến hành giám sát chặt chẽ khoản vay trước, trong và sau khi cho vay. Kiên quyết xử lý các khoản nợ đến hạn và chủ động trích lập dự phòng theo qui định của NHNN. cần coi trọng công tác thông tin khách hàng nhận nắm bắt tốt các thông tin và xử lý kịp thời các tình huống xảy ra.

- *Ba là:* Chính sách đầu tư vốn và cơ cấu lại nợ là chính sách được phổ biến ở các nước; trong chính sách đầu tư vốn và xây dựng chiến lược cho vay cần xác định rõ những ngành, lĩnh vực cần ưu tiên, xu hướng là lựa chọn khách hàng và chuyển

sang cho vay theo dự án và phương án kinh doanh khả thi. Trong quá trình xem xét đánh giá lại nợ, cơ cấu lại nợ các ngân hàng thương mại cần mạnh dạn nhìn nhận, đánh giá thực chất chất lượng các khoản nợ để có cách thức ứng xử phù hợp nhằm đảm bảo an toàn hệ thống.

- *Bốn là*: Khi một NHTM mất khả năng thanh toán do ảnh hưởng của sự chi trả các khoản vốn cho vay, các nước đã sử dụng nhiều biện pháp để ngăn chặn sự phá sản của ngân hàng đó như tăng vốn tự có, NHNN cho vay để thành lập các qui hỗ trợ phát triển và phục hồi tài chính. Đây là kinh nghiệm quý báu mà các ngân hàng Việt cần phải học tập và áp dụng khi cần thiết.

- *Năm là*: Mạnh dạn đưa vào và áp dụng các chuẩn mực kế toán, kiểm toán theo các chuẩn mực quốc tế. Kiểm soát và giám sát, kiểm tra nội bộ là biện pháp hiệu quả trong mọi tình hình của nền kinh tế. Tùy theo từng điều kiện tình hình cụ thể để áp dụng các hình thức và kiểm tra thích hợp.

## Kết luận chương 1

Mục tiêu của luận văn giới hạn trong khuôn khổ đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến RRTD trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên và từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hạn chế RRTD trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên nên chương cơ sở lý luận tập trung hệ thống hóa lý thuyết về rủi ro tín dụng, doanh nghiệp vừa và nhỏ và các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại các ngân hàng thương mại. Ngoài ra Luận văn còn đưa ra các mô hình và kinh nghiệm quản lý, hạn chế RRTD tại một số Ngân hàng trong và Ngoài nước từ đó nêu lên một số bài học cho Techcombank nói chung và Techcombank Thái Nguyên nói riêng.

-Về rủi ro tín dụng: trình bày khái quát khái niệm tín dụng, rủi ro tín dụng, phân loại rủi ro tín dụng, các hình thức rủi ro tín dụng, tác động của rủi ro tín dụng đối với ngân hàng và nền kinh tế;

-Về doanh nghiệp vừa và nhỏ, gồm những nội dung khái niệm, đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ theo các tiêu chuẩn của Việt Nam, vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế.

Các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng gồm hai nhóm:

- + Nhóm yếu tố khách quan: môi trường kinh doanh và môi trường pháp lý.
- + Nhóm yếu tố chủ quan: các yếu tố thuộc về khách hàng và các yếu tố thuộc về ngân hàng.

Lược khảo một số nghiên cứu trước đây về RRTD. Đưa ra các mô hình lượng hóa RRTD trong hoạt động cho vay đã được áp dụng phổ biến như: Mô hình định tính 6C, Hệ thống xếp hạng tín nhiệm của Moody's và Standard & Poor's, Mô hình điểm số Z.

Kinh nghiệm quản lý, hạn chế rủi ro tín dụng của Ngân hàng Nova Scotia-Canada, Kinh nghiệm của CHLB Đức về mô hình đảm bảo tín dụng, Kinh nghiệm quản trị tín dụng của Ngân hàng Citibank,... kinh nghiệm của Ngân hàng Vietinbank. Bài học kinh nghiệm cho Techcombank.

Cơ sở lý luận ở Chương 1 này là nền tảng cho việc xây dựng mô hình đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến RRTD trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên ở Chương 2 và kiến nghị các giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN trong thời gian tới.

## Chương 2

### PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

#### 2.1. Câu hỏi nghiên cứu

*Câu 1:* Rủi ro tín dụng là gì? Vì sao phải hạn chế rủi ro tín dụng? Các nhân tố nào ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại ở Việt Nam?

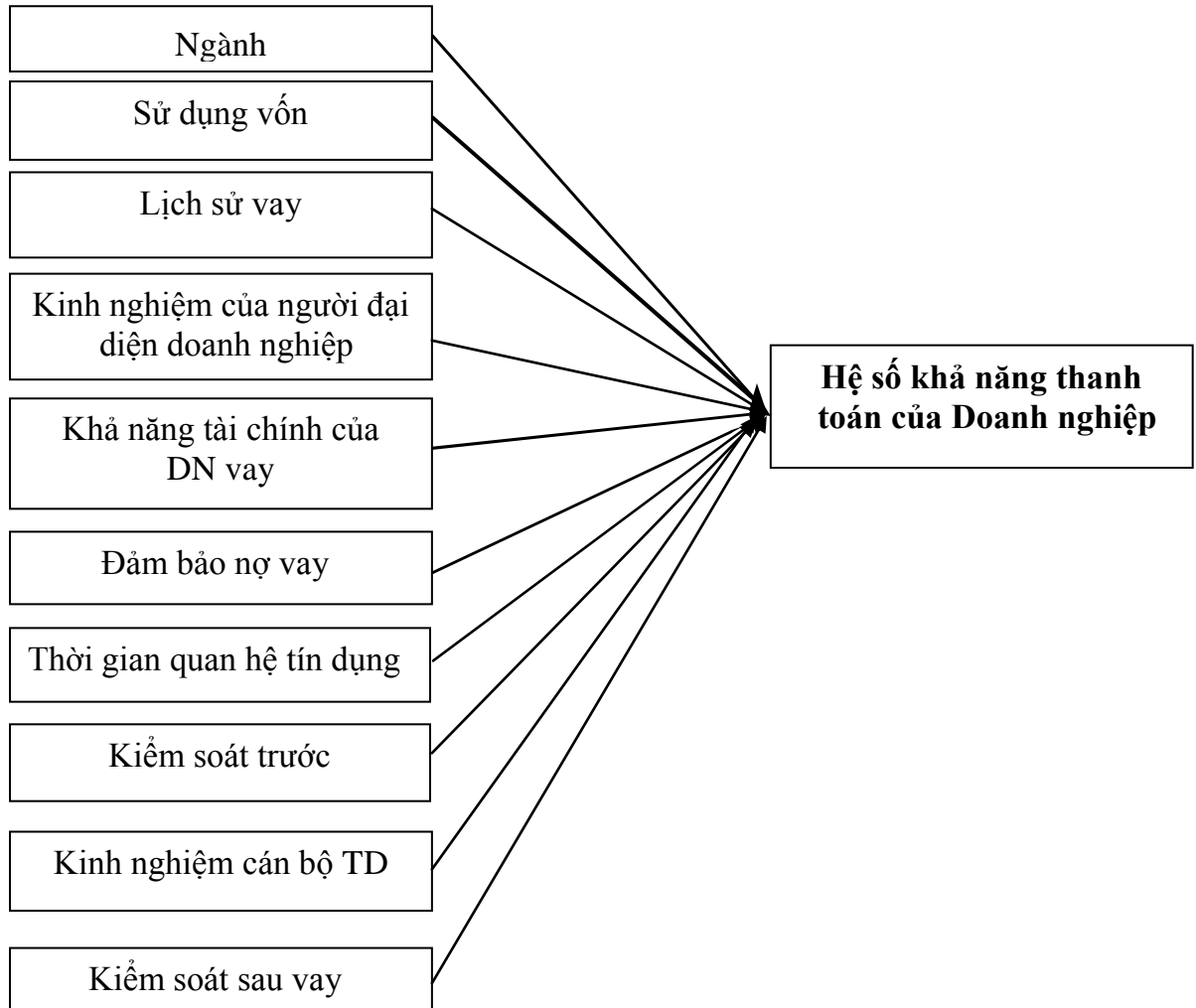
*Câu 2:* Tình hình hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên?

*Câu 3:* Có những nhân tố nào ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên?

*Câu 4:* Có những giải pháp nào cần thực hiện để hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên?

#### 2.2. Mô hình nghiên cứu

Với cơ sở lý thuyết như chương 1, ta có thể tóm tắt mô hình nghiên cứu ban đầu như sau:



**Sơ đồ 2.1: Khung phân tích**

## **2.3. Phương pháp nghiên cứu**

### **2.3.1. Chọn địa điểm nghiên cứu**

Đề tài nghiên cứu chọn địa điểm tại tỉnh Thái Nguyên là vì Tỉnh Thái Nguyên là trung tâm kinh tế - chính trị của khu Việt Bắc, là cửa ngõ giao lưu giữa vùng trung du miền núi phía Bắc với vùng đồng bằng Bắc Bộ. Trung tâm thành phố Thái Nguyên cách thủ đô Hà Nội 80km, phía bắc giáp tỉnh Bắc Kạn, phía nam giáp thủ đô Hà Nội, phía đông giáp tỉnh Lạng Sơn và Bắc Giang, phía tây giáp Vĩnh Phúc và Tuyên Quang. Đây là tỉnh có cơ cấu kinh tế có sự chuyển dịch đúng hướng tăng dần tỷ trọng ngành công nghiệp trong tổng GDP của tỉnh và tỉnh đã có những bước đột phá trong thu hút vốn đầu tư phát triển. Kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội phát triển cả về lượng và chất. Trong thời gian qua thu hút đầu tư trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên đã có những dấu hiệu khả quan, tích cực, đã thu hút được số lượng lớn vốn đầu tư ở trong và ngoài nước đặc biệt là dự án Samsung Thái Nguyên đi vào hoạt động, Dự án xây dựng nhà máy Samsung II đang được triển khai, cùng với đó là các công ty hỗ trợ cho tập đoàn Samsung đang trong quá trình đi vào hoạt động. Hệ thống hàng loạt các DN VVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên hoạt động rất tốt. Do vậy, việc chọn địa điểm nghiên cứu tại tỉnh Thái Nguyên có ý nghĩa cả về lý luận và thực tiễn, kết quả nghiên cứu sẽ đề xuất được những kinh nghiệm cũng như giải pháp có thể áp dụng được đối với những địa bàn khác có điều kiện tương tự như tỉnh Thái Nguyên.

### **2.3.2. Phương pháp điều tra thu thập số liệu**

#### **2.3.2.1. Thông tin và số liệu thứ cấp**

Các thông tin, số liệu liên quan dùng cho việc phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động cho vay DN VVN tại Techcombank Thái Nguyên, lấy trong khoảng thời gian năm năm trở lại đây (2012-2014). Số liệu thứ cấp là nguồn số liệu đã được tính toán, công bố từ các cơ quan thống kê, kế hoạch, NHNN tỉnh Thái nguyên. Nguồn số liệu thứ cấp còn được thu thập ở NHNN Việt Nam, Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam tại hội sở. Ngoài các nguồn số liệu lấy từ các báo cáo tổng kết, quyết toán tài chính, tài liệu niên giám thống kê hàng năm, số liệu thứ cấp còn được tập hợp từ các tư liệu nghiên cứu đăng tải trên các sách, báo, tạp chí (đặc biệt là báo, tạp chí ngân hàng), tài liệu các hội thảo chuyên ngành và kết quả các đợt điều tra. Các số liệu trên các Web chuyên ngành có uy tín. Đây là nguồn thông tin cơ bản có tính pháp lý cao và được sử dụng xuyên suốt đề tài nhằm thực hiện các mục tiêu nghiên cứu của luận văn đặt ra.

### 2.3.2.2. Thông tin và số liệu sơ cấp

Để có loại thông tin này chúng tôi thực hiện điều tra trực tiếp, nghiên cứu định lượng, kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính.

#### a. Thiết kế nghiên cứu định lượng

Đối tượng nghiên cứu, điều tra thu thập số liệu sơ cấp được xác định là các DNVVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên, bao gồm các công ty TNHH, công ty cổ phần, DNTN và hộ kinh doanh có vốn điều lệ theo đăng ký kinh doanh không vượt quá 10 tỷ và số lượng lao động bình quân trong năm không vượt quá 300 người theo quy định của luật doanh nghiệp.

Về tổ chức điều tra, tôi sử dụng phương pháp điều tra chọn mẫu. Để đảm bảo tính chất đại biểu, phản ánh đặc trưng của tổng thể chung, mẫu điều tra được thiết kế như sau:

#### - Cỡ mẫu điều tra

Cỡ mẫu điều tra: 80 DNVVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên có pháp sinh dư nợ tại Techcombank Thái Nguyên.

Để xác định cỡ mẫu điều tra đảm bảo đại diện cho tổng thể nghiên cứu, Luận văn áp dụng công thức của Cochran (1997):

$$n = Z^2 * p * (1-p) / d^2$$

Với n là số mẫu cần chọn,  $Z = 1,96$  là giá trị ngưỡng của phân phối chuẩn tương ứng với độ tin cậy 95%.

Do tính chất  $p+q=1$ , vậy  $p.q$  sẽ lớn nhất khi  $p=q=0,5$  nên  $p.q=0,25$ . Ta tính cỡ mẫu với độ tin cậy là 95% và sai số cho phép  $d = 11\%$ . Lúc đó mẫu ta cần chọn có kích cỡ  $n = 1,96^2 * 0,5 * 0,5 / 0,11^2 \sim 80$  (đơn vị). Do đó ta chọn cỡ mẫu là 80 doanh nghiệp.

Căn cứ danh sách số DNVVN hiện đang có dư nợ tại Techcombank Thái Nguyên, chọn số DN điều tra với khoảng cách xác định theo số thứ tự trên danh sách đã có. Việc chọn DN đầu tiên để lập danh sách điều tra được thực hiện ngẫu nhiên. Khoảng cách chọn DN (K) được xác định như sau:

$$K = N/80$$

Trong đó: N là DNVVN hiện đang có dư nợ tại Techcombank Thái Nguyên (có ở danh sách chi tiết tại Techcombank Thái Nguyên); 80 là số DN chọn điều tra.

Từ kết quả trên lập danh sách DN điều tra theo thứ tự phù hợp cho quá trình tiến hành điều tra. Khi tiến hành điều tra, điều tra viên thực hiện tuân tự từ DN có dư nợ lớn, tiếp theo là DN có dư nợ nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên.

*- Công cụ thu thập số liệu*

Thiết kế bộ câu hỏi phỏng vấn gồm có năm phần gồm: thông tin về cá nhân người được phỏng vấn; thực trạng nhu cầu sử dụng sản phẩm tín dụng trong một năm trước khi nghiên cứu; thông tin tài chính doanh nghiệp; một số hiểu biết về chính sách tín dụng tại Techcombank; một số yếu tố liên quan đến rủi ro tín dụng đối với các món vay; giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng. Bộ câu hỏi điều tra được phỏng vấn thử hai lần và có chỉnh sửa cho phù hợp.

**- Nội dung phiếu điều tra:** được trình bày cụ thể ở phần phụ lục

**- Thời gian thực hiện:** tiến hành điều tra tại thời điểm tháng 2 và 3 năm 2015.

*b. Thiết kế nghiên cứu định tính*

Đồng thời với phương pháp điều tra định lượng nêu trên, tôi tiến hành phương pháp nghiên cứu định tính. Đối tượng nghiên cứu gồm các nhóm: Lãnh đạo Techcombank Thái Nguyên, cán bộ tín dụng tại chi nhánh Thái Nguyên; nhóm hỗ trợ tín dụng người trực tiếp cung cấp dịch vụ và giải ngân khi có đề nghị từ phía DN; nhóm DNVVN thường xuyên giao dịch. Với hình thức tổ chức thảo luận nhóm tập trung, mỗi nhóm thực hiện gồm có 2 buổi trong khoảng thời gian tổ chức điều tra nêu trên (thông qua các buổi họp phòng doanh nghiệp tại Techcombank Thái Nguyên).

*2.3.2.3. Thông tin và số liệu thứ cấp*

- Thu thập thông tin thứ cấp: là số liệu có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp đến quá trình nghiên cứu của đề tài đã được sử lý và công bố như tài liệu nghiên cứu, sách, báo...

Các nguồn cụ thể như:

+ Báo cáo thực hiện kế hoạch, báo cáo kết quả kinh doanh... của Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam - chi nhánh Thái Nguyên qua 3 năm 2012 - 2014.

+ Các tài liệu đã được công bố như: Luận án tiến sỹ, luận văn tốt nghiệp, các bài báo khoa học được đăng trên tạp chí khoa học quốc tế, tạp chí tài chính...

Thu thập tài liệu thứ cấp này nhằm phân tích tình hình hoạt động cho vay và các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay của Techcombank Thái Nguyên, qua đó để thấy được Chi nhánh đã đạt được những thành công gì và còn gặp những khó khăn nào trong công tác hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay doanh nghiệp?. Từ đó đưa ra những giải pháp phát huy mặt mạnh và khắc phục những mặt yếu trong công tác quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam nói chung và Techcombank Thái Nguyên nói riêng.

### **2.3.3. Phương pháp phân tích số liệu**

*2.3.3.1. Phương pháp phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và rủi ro kinh doanh của DNVVN khi vay tín dụng của Techcombank Thái Nguyên và ro của bản thân Techcombank Thái Nguyên trong phòng ngừa RRTD trong cho vay DN.*

*- Phân tích điểm mạnh (Strengths):*

Điểm mạnh của doanh nghiệp khi vay vốn là tất cả những đặc điểm, việc làm đúng tạo nên năng lực cho DNVVN. Điểm mạnh có thể là nguồn lực của tổ chức hoặc khả năng cạnh tranh (giống như sản phẩm tốt hơn, sức mạnh của nhãn hiệu, công nghệ kỹ thuật cao hoặc là dịch vụ khách hàng tốt hơn). Điểm mạnh có thể là tất cả những kết quả của việc tăng năng lực tài chính- những thứ mà tạo nên khả năng cạnh tranh của DNVVN.

Hoạt động cho vay Ngân hàng ngày càng tăng cường phụ thuộc phần lớn vào các nhân tố tạo nên sức mạnh của Ngân hàng.

Nguồn vốn của Ngân hàng;

Chính sách tín dụng;

Thông tin tín dụng tốt;

Ngoài ra năng lực điều hành của ban lãnh đạo, Chất lượng nhân sự và cơ sở vật chất thiết bị, Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng cũng là những điểm mạnh để khẳng định vị thế của ngân hàng trên thị trường.

*- Phân tích điểm yếu (Weaknesses):*

Phân tích điểm yếu của DNVVN khi vay tín dụng của Techcombank Thái Nguyên để thấy rằng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện chưa tốt, cần có những thay đổi kịp thời. Doanh nghiệp phải khắc phục hoặc hạn chế điểm yếu của mình trong thời gian trước mắt hay ít nhất là có kế hoạch thay đổi trong tương lai.

Điểm yếu là tất cả những gì Ngân hàng thiếu hoặc thực hiện không tốt bằng các đối thủ khác hay Ngân hàng bị đặt vào vị trí bất lợi. Điểm yếu có thể có hoặc có thể không làm giảm khả năng cạnh tranh của Ngân hàng mà tùy thuộc vào việc có bao nhiêu điểm yếu thể hiện trong thị trường.

*- Phân tích cơ hội (Opportunities):*

Cơ hội là sự xuất hiện những khả năng cho phép người ta làm một việc gì đó. Trong thương mại, cơ hội thể hiện sự xuất hiện nhu cầu của khách hàng và theo đó là việc xuất hiện khả năng bán được hàng để thỏa mãn nhu cầu của cả nhà sản xuất lẫn người tiêu thụ. Phân tích cơ hội là nhằm xác định đâu là cơ hội tốt, cơ hội hấp

dẫn đến từ đó có những hướng triển khai nhằm khai thác nhanh và có hiệu quả hơn những doanh nghiệp khác.

Khi phòng ngừa RRTD trong cho vay DN thì Ngân hàng sẽ tạo ra một số cơ hội phát triển cho mình.

- *Phân tích thách thức (Threats):*

Các nguy cơ xuất hiện ngoài khả năng kiểm soát của doanh nghiệp, tổ chức, họ chỉ có thể tránh những nguy cơ có thể xảy đến với mình và nếu phải đối mặt với nó thì cố gắng giảm thiệt hại đến mức thấp nhất. Phân tích nguy cơ giúp doanh nghiệp thực hiện những thay đổi, điều chỉnh cần thiết đối với những thay đổi, biến động có ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Rủi ro của bản thân Techcombank Thái Nguyên trong phòng ngừa RRTD trong cho vay DN như:

+ Rủi ro thanh khoản vẫn là hiện tượng phổ biến: Tình trạng huy động ngắn hạn cho vay dài hạn vẫn diễn ra.

+ Công nghệ lạc hậu: Cho đến thời điểm hiện tại, có thể nói, hạ tầng công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán của hệ thống ngân hàng Việt nam vẫn còn rất lạc hậu, chưa đáp ứng kịp yêu cầu phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ của các ngân hàng thương mại và năng lực quản lý điều hành của NHNN.

+ Nguy cơ rủi ro đến từ chính các khoản lợi nhuận nhờ cơ chế. Rủi ro cũng có thể đến từ các DN là khách hàng của ngân hàng do làm ăn thua lỗ, thất bại trong cạnh tranh. Khi có bất cứ một biến động tài chính nào thì những ngân hàng quy mô nhỏ dễ bị tổn thương hơn cả.

#### 2.3.3.2. *Mô hình Z-score của Altman*

Đề đo lường và đánh giá mức độ rủi ro trong kinh doanh của DN- rủi ro trong tín dụng của NHTM.

Dựa trên các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp từ tiếp cận nguồn dữ liệu của TCB Thái Nguyên trong hai năm 2013 - 2014, tác giả đã tiến hành xử lý số liệu liên quan đến các chỉ tiêu sử dụng trong mô hình điểm z-score. Do yêu cầu bảo mật thông tin khách hàng và ngân hàng nên đề tài này sẽ không nêu rõ kết quả xếp hạng của các doanh nghiệp trong quá trình nghiên cứu. Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã chọn 80 doanh nghiệp để điều tra và đã được xếp hạng tín dụng tại TCB Thái Nguyên để chấm điểm theo mô hình z-score.

#### 2.3.3.3. *Mô hình hồi quy tuyến tính*

Dựa trên những luận điểm đã trình bày trong Chương 1 về các yếu tố ảnh hưởng đến RRTD trong cho vay DN VVN, tác giả ước lượng mô hình đo lường các

yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN với tám biến đo lường (biến độc lập) như sau:

**Bảng 2.1: Các biến độc lập sử dụng để ước lượng mô hình**

<b>Yếu tố</b>	<b>Biến</b>	<b>Giải thích sự lựa chọn biến</b>
<b>Các yếu tố khách quan</b> (môi trường kinh tế, môi trường pháp lý)	Ngành	Yếu tố môi trường bên ngoài có mức độ ảnh hưởng khác nhau đối với từng ngành nghề. Tác động này hàm chứa trong mức độ rủi ro của ngành nghề kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Và rủi ro ngành nghề
		sẽ tác động đến rủi ro tín dụng khi cho vay một doanh nghiệp cụ thể. Do đó biến ngành được lựa chọn làm đại diện cho yếu tố môi trường bên ngoài.
<b>Các yếu tố thuộc về khách hàng vay, bao gồm:</b>		
+ Sử dụng vốn sai mục đích	Sử dụng vốn	Biến sử dụng vốn sẽ giúp đo lường hoạt động sử dụng vốn của khách hàng có đúng mục đích hay không.
+ Khách hàng gian lận, có tình lừa đảo ngân hàng	Không có biến đo lường	Yếu tố khách hàng gian lận là yếu tố khá trừu tượng, chỉ có thể xác định được qua quá trình điều tra, xác minh nên không thể đo lường được yếu tố này. Vì vậy mô hình nghiên cứu không sử dụng biến đo lường cho yếu tố này.
+ Năng lực quản trị yếu kém, kinh doanh không hiệu quả	Kinh nghiệm	Yếu tố kinh nghiệm phản ánh thể hiện được năng lực quản trị cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như đã trình bày trong Chương 1. Vì vậy biến kinh nghiệm được lựa chọn để đo lường sự tác động của yếu tố năng lực quản trị đến rủi ro tín dụng khi cho vay một DN.
+ Tình hình tài chính yếu kém, thiếu minh bạch	+ Thông tin tài chính	Khi đã phê duyệt một khoản vay nghĩa là ngân hàng đánh giá khách hàng đảm bảo khả năng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh và trả nợ cho ngân hàng. Ngân hàng phân tích đánh giá dựa trên hồ sơ tài liệu về tài chính do khách hàng cung cấp. Do đó thông tin trong hồ sơ tài chính mà khách hàng cung cấp sẽ ảnh hưởng đến mức độ chính xác của các phân tích đánh giá của ngân hàng.
		Vì vậy biến thông tin tài chính được sử dụng để đo lường tác động của yếu tố tình hình tài chính doanh nghiệp đến rủi ro tín dụng khi cho vay đối với một DN.
	+Đảm bảo nợ vay	Thể hiện thông qua tỷ số giữa Số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo. Dựa trên tỷ lệ này nhằm tăng mức độ an toàn của các khoản vay.

<b>Yếu tố</b>	<b>Biến</b>	<b>Giải thích sự lựa chọn biến</b>
	+ Thời gian quan hệ TD	Được trình bày trong chương 1, đây là yếu tố góp phần giảm thiểu tình trạng bất cân xứng thông tin và giúp ngân hàng hiểu rõ hơn tình hình tài chính thực sự của doanh nghiệp. Vì vậy biến này được sử dụng trong mô hình.
+ Lịch sử trả nợ	Lịch sử vay	Biến này sử dụng để đo lường sự tác động của yếu tố lịch sử trả nợ của một khách hàng đối với rủi ro tín dụng.
<b>Các yếu tố thuộc về ngân hàng, bao gồm:</b>		
+ Lỏng lẻo trong công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ	Kiểm soát trước	Biến này được sử dụng để đo lường có hay không có sự kiểm tra của kiểm soát nội bộ trong khi cho vay. Với hiệu quả của hoạt động kiểm tra kiểm soát sau cho vay, do khá trừu tượng nên không thể đo lường được.
+ Cán bộ làm công tác tín dụng không đảm bảo chuyên môn, tha hóa về đạo đức	Không có biến đo lường	Đây yếu tố mang tính trừu tượng nên mô hình nghiên cứu không sử dụng biến đo lường yếu tố này.
+ Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng	Số năm kinh nghiệm	Biến này thể hiện thông qua số năm trực tiếp làm công tác tín dụng của cán bộ tín dụng.
+ Thiếu giám sát và quản lý sau cho vay	Kiểm soát sau	Biến này giúp đo lường mức độ kiểm tra sau cho vay của khoản vay và đo lường sự tác động của hoạt động kiểm tra sau cho vay đến rủi ro tín dụng khi cho vay một doanh nghiệp.

Mô hình các yếu tố tác động đến khả năng thanh toán trong hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên. Để xác định các nhân tố ảnh hưởng và ảnh hưởng cụ thể của mỗi nhân tố đến khả năng thanh toán, từ đó xác định được mức độ RRTD của ngân hàng khi cho DN vay vốn.

Để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng thanh toán để lượng hóa mức độ rủi ro khi ngân hàng tài trợ vốn cho DN trong nghiên cứu này tôi sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính với phương trình như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2 + \beta_3 \cdot X_3 + \dots + \beta_{10} \cdot X_{10} + \varepsilon$$

Trong đó các biến được giải thích như sau:

$Y_i$ : Khả năng thanh toán được xác định bởi tỷ số Tổng tài sản/Tổng Nợ

**Bảng 2.2: Cách đo lường và kỳ vọng về dấu của các hệ số  $\beta_i$** 

Mã hóa	Tên biến	Ý nghĩa và cách đo lường	Kỳ vọng về dấu của $\beta_i$
X1	Ngành	Có giá trị là 1 nếu doanh nghiệp kinh doanh ngành nông sản, gỗ, sắt thép, bất động sản, xây dựng và 0 nếu ngành khác.	-
X2	Sử dụng vốn	Có giá trị là 1 nếu có đầy đủ chứng từ hợp lệ và 0 nếu chứng từ còn thiếu hoặc không hợp lệ.	+
X3	Lịch sử vay	Có giá trị là 1 nếu DN từng phát sinh nợ xấu tại Techcombank hoặc Tổ chức tín dụng khác (nếu có), tính đến thời điểm cho vay và 0 nếu chưa từng phát sinh.	-
X4	Kinh nghiệm DN vay vốn tính đến thời điểm vay	Số năm DN hoạt động trong ngành nghề kinh doanh	+
X5	Khả năng tài chính của DN vay	Vốn tự có/Tổng vốn phương án vay.	+
X6	Đảm bảo nợ vay	Số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo	-
X7	Thời gian quan hệ tín dụng	Số năm tính từ lúc khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu tiên đến khi phát sinh nợ xấu (nếu có), nếu chưa phát sinh nợ xấu thì tính đến thời điểm khảo sát lấy số liệu	+
X8	Kiểm soát trước	Có giá trị là 1 nếu khoản vay có sự kiểm soát của Kiểm soát nội bộ trước khi giải ngân và 0 với trường hợp khác.	+
X9	Kinh nghiệm cán bộ tín dụng	Số năm trực tiếp làm công tác tín dụng của cán bộ tín dụng	+
X10	Kiểm soát sau	Số lần kiểm tra sau cho vay từ khi cho vay đến khi phát sinh nợ xấu (nếu có), nếu chưa phát sinh nợ xấu thì tính đến thời điểm khảo sát lấy số liệu	+
$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_{10}$		Các tham số hồi quy tổng thể Y với các biến độc lập $X_1, X_2, \dots, X_{10}$	

$\beta_1$  của biến Ngành được kỳ vọng mang dấu âm vì những doanh nghiệp kinh doanh ngành nông sản, gỗ, sắt thép, bất động sản, xây dựng (biến X1 có giá trị là 1), là những ngành có rủi ro kinh doanh cao, sẽ làm tăng rủi ro khách hàng không trả được nợ vay, từ đó làm giảm khả năng thanh toán. Do vậy biến X1 có mối tương quan ngược với biến phụ thuộc.

$\beta_2$  của biến Sử dụng vốn được kỳ vọng mang dấu dương, vì khi khách hàng sử dụng vốn đúng như cam kết (biến X2 có giá trị là 1) giúp ngân hàng kiểm soát tốt những rủi ro có thể phát sinh và giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ vay. Do vậy biến X2 có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

$\beta_3$  của biến Lịch sử vay được kỳ vọng mang dấu âm, vì những doanh nghiệp đã từng phát sinh nợ xấu (biến X3 có giá trị là 1) có nhiều khả năng sẽ tái diễn hiện tượng không trả được nợ trong tương lai. Do vậy biến X3 có mối tương quan nghịch với biến phụ thuộc.

$\beta_4$  của biến Kinh nghiệm được kỳ vọng mang dấu dương, vì doanh nghiệp càng trẻ càng dễ gặp rủi ro hơn những doanh nghiệp hoạt động lâu năm. Do vậy biến X4 có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

$\beta_5$  của biến khả năng tài chính của DN được kỳ vọng mang dấu dương, vì khi khách hàng có lượng vốn tự có lớn (biến X5 được đo lường bởi Vốn tự có/Tổng vốn phương án vay) thì ngân hàng có điều kiện đánh giá năng lực khách hàng chính xác hơn và do đó giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ vay. Do vậy biến X5 có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

$\beta_6$  của biến đảm bảo nợ vay được kỳ vọng mang dấu âm, vì khi khách hàng có nguồn đảm bảo nợ vay lớn (biến X6 được đo lường bởi Số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo) thì ngân hàng có điều kiện đánh giá năng lực khách hàng chính xác hơn và do đó giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ vay. Do vậy biến X6 có mối tương quan nghịch với biến phụ thuộc.

$\beta_7$  của biến Thời gian quan hệ tín dụng được kỳ vọng mang dấu dương, với những khách hàng cũ, đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng trong một thời gian nhất định thì ngân hàng sẽ có cái nhìn đầy đủ hơn, đánh giá chính xác hơn tình hình.

$\beta_8$  của biến Kiểm soát trước được kỳ vọng mang dấu âm, vì việc kiểm soát trước giải ngân của bộ phận Kiểm soát nội bộ hội sở (biến X8 có giá trị là 1) có ý nghĩa trong việc hạn chế những thiếu sót, sai sót do các bộ phận nghiệp vụ yếu kém về trình độ chuyên môn hoặc cố tình vi phạm những điều kiện cấp tín dụng và các quy định cho vay của ngân hàng. Qua đó có những biện pháp ngăn chặn kịp thời, giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ vay. Do vậy biến X8 có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

$\beta_9$  của biến Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng được kỳ vọng mang dấu dương, vì số năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tín dụng càng ít càng dễ gặp rủi ro hơn những cán bộ làm việc lâu năm. Do vậy biến X9 có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

$\beta_{10}$  của biến Kiểm soát sau được kỳ vọng mang dấu dương, vì số lần kiểm tra sau cho vay nhiều đồng nghĩa với việc theo dõi sát sao tình hình sử dụng vốn vay, tình hình kinh doanh của khách hàng, giúp ngân hàng ứng xử kịp thời trước những

rủi ro phát sinh sau khi giải ngân. Do vậy biến  $X_8$  có mối tương quan thuận với biến phụ thuộc.

Biến phục thuộc ( $Y$ ) trong mô hình đo lường là rủi ro tín dụng khi cho vay một khách hàng (mẫu quan sát) và được đo lường thông qua hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Rủi ro khi cho vay một khách hàng chỉ thực sự xảy ra khi dư nợ khách hàng thuộc nhóm nợ xấu (nhóm 3, 4, 5), lúc này  $Y$  có giá trị là nhỏ hơn 1. Với những khách hàng này, hầu như chắc chắn không còn đảm bảo khả năng trả nợ như cam kết mà chỉ có thể trả được nợ sau khi được cơ cấu nợ hoặc phải áp dụng các biện pháp xử lý đối với khoản vay có vấn đề. Những khách hàng mà dư nợ được phân loại vào nhóm 1, 2 (tức là hệ số khả năng thanh toán lớn hơn 1) thì chưa thực sự xảy ra rủi ro. Có thể khách hàng chỉ trễ hạn một thời gian và sẽ trả được nợ vào một khoảng thời gian sau hạn cam kết. Điều đó có nghĩa là rủi ro chưa xảy ra và biến  $Y$  có giá trị là lớn hơn 1.

### Chương 3

## THỰC TRẠNG HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN

### 3.1. Khái quát hoạt động kinh doanh của Techcombank Thái Nguyên

#### 3.1.1. Giới thiệu sơ lược về ngân hàng Techcombank.

- Trụ sở chính: 191 Bà Triệu, Hà Nội
- Tel: (04) 9446362 /Fax: 04. 9446368
- Telex: 411 349 HSC TCB
- SWIFT: VTCB VN VX; REUTERS: TCBV
- Website: [www.techcombank.com.vn](http://www.techcombank.com.vn)
- E-mail: [ho@techcombank.com.vn](mailto:ho@techcombank.com.vn)
- Ngày thành lập: 27.09.1993
- Mạng lưới: 315 chi nhánh trải khắp 44 tỉnh thành lớn của Việt Nam
- Vốn điều lệ: 6.000 tỉ đồng
- Tổng tài sản: trên 158.897 tỷ đồng (tính đến hết năm 2013).
- Số lượng nhân viên: gần 8000 nhân viên
- Chủ tịch Hội đồng quản trị: Ông Hồ Hùng Anh
- Tổng Giám đốc: Ông Yuldashev Murat Mashrapovich

**Thành tích nổi bật từ đầu năm 2015: Cuối quý I/2015, TCB tiếp tục vinh dự được trao 05 giải thưởng danh giá từ những tổ chức, tạp chí uy tín trên thế giới.** TCB vừa nhận các giải thưởng:

+ Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (Best Bank in Vietnam) của Global Finance Magazine.

+ Ngân hàng đứng đầu trong hoạt động kinh doanh Nguồn vốn và Vốn lưu động cho doanh nghiệp Vừa và nhỏ (Best in Treasury and working capital - SMEs) của The Asset.

+ Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam (Best Retail Bank Vietnam) của Global Banking & Finance Review.

+ Ngân hàng doanh nghiệp tốt nhất Việt Nam (Best corporate Bank Vietnam) của Global Banking & Finance Review.

+ Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (Best Bank in Vietnam) của Corporate Treasurer.

Từ cuối năm 2014 đến nay, TCB đã liên tiếp nhận được 23 giải thưởng uy tín các loại từ các tạp chí, tổ chức tài chính ngân hàng nổi tiếng thế giới và trong nước. So với năm trước đó (18 giải), TCB đang nhận được số lượng giải thưởng vượt trội kỷ lục.

Đáng chú ý, Global Finance Magazine, tạp chí nổi tiếng có độc giả tại 163 nước trên thế giới, đã trao giải thưởng Best Bank in Vietnam cho TCB. Năm nay, Techcombank là Ngân hàng duy nhất Việt Nam đạt giải “Best Bank in Việt Nam”. Đây cũng là lần thứ 2 chúng ta đạt được giải này trong vòng 5 năm trở lại đây.

Giải thưởng được lập ra để vinh danh các định chế tài chính xuất sắc hàng năm và đã trở thành một tiêu chuẩn của chất lượng trên toàn cầu. Giải thưởng được Global Finance đánh giá dựa trên các tiêu chí như khả năng nắm bắt tình hình địa phương và nhu cầu khách hàng, tốc độ tăng trưởng tài sản, lợi nhuận, các đối tác chiến lược, cải tiến sản phẩm, giá cả cạnh tranh, quản lý nợ xấu và sử dụng hiệu quả công nghệ kỹ thuật.

### ***3.1.2. Giới thiệu sơ lược về Techcombank Thái Nguyên***

Techcombank Thái Nguyên là một trong những chi nhánh hoạt động hiệu quả trong toàn hệ thống của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam.

Cũng như chi nhánh khác của Techcombank, Techcombank Thái Nguyên là đơn vị hạch toán theo phương thức báo sổ hằng ngày về hội sở qua bảng cân đối tài sản cuối ngày trong hệ thống máy tính nội mạng. Mỗi chi Nhánh đều có phòng giao dịch, mọi nghiệp vụ phát sinh tại phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh phải chuyển về đây để tổng hợp bảng cân đối cuối ngày truyền về hội sở.

#### ***3.1.2.1. Thời gian hoạt động***

Chi Nhánh Techcombank Thái Nguyên đi vào hoạt động vào ngày 04/07/2008 tại số 25, phường Hoàng Văn Thụ, thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 010023080004. Tính đến nay Techcombank Thái Nguyên đã có 04 phòng giao dịch trực thuộc như sau:

Phòng giao dịch Techcombank Thái Nguyên (25 Hoàng Văn Thụ, Thái Nguyên, Thành phố Thái Nguyên, Thái Nguyên).

Phòng giao dịch Techcombank Gang Thép (Số 661/1 Cách Mạng Tháng Tám, Tổ 14, Phố 10, Thành phố Thái Nguyên, Thái Nguyên).

Phòng giao dịch Techcombank Phổ Yên (Trị trấn Ba Hàng, huyện Phổ Yên, tỉnh Thái Nguyên).

Phòng giao dịch Techcombank Đại Từ (Huyện Đại Từ, tỉnh Thái Nguyên).

#### ***3.1.2.2. Địa bàn hoạt động, đặc điểm khách hàng***

Chi Nhánh Techcombank Thái Nguyên tọa lạc tại 25 Hoàng Văn Thụ, Thái Nguyên, Thành phố Thái Nguyên, Thái Nguyên.

Khu dân cư sầm uất và hầu hết hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tập trung ở đây. Thành phố Thái Nguyên là nơi tập trung nhiều Chợ đầu mối, bến xe,... đóng vai trò tập kết, trung chuyển và phân phối hàng hóa đi đến các Tỉnh phía bắc và các khu vực khác trong cả nước. Vị trí địa lý thuận lợi giao thông trên một địa bàn rộng lớn với sự đa dạng các ngành nghề: thương mại bán buôn, bán lẻ, tiểu thủ công nghiệp, vận tải, chế biến thực phẩm, dược liệu, hóa chất, dệt may, hoạt động xuất nhập khẩu, sản xuất hàng điện tử... từ công ty sản xuất nhỏ đến công ty sản xuất với quy mô công nghiệp lớn nằm trong Khu công nghiệp Yên Bình, Khu công nghiệp Sông Công, Khu công Nghiệp Đầm Thụy,...

Từ những điều kiện thuận lợi trên đã quyết định tính dồi dào của khối lượng hàng hóa và lượng tiền mặt lưu thông tương ứng. Điều này cho phép ngân hàng phát triển các sản phẩm nhắm vào thị trường bán lẻ: tiểu thương, hộ kinh doanh cá thể ở Chợ Bình Tây, Kim Biên, Trần Văn Kiêu và SMEs như: Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Hợp tác xã, Doanh nghiệp tư nhân, Các công ty FDI hoạt động trong các ngành nghề: sản xuất linh kiện điện tử, công nghiệp cơ khí, vận tải hành khách và hàng hóa, xây dựng.

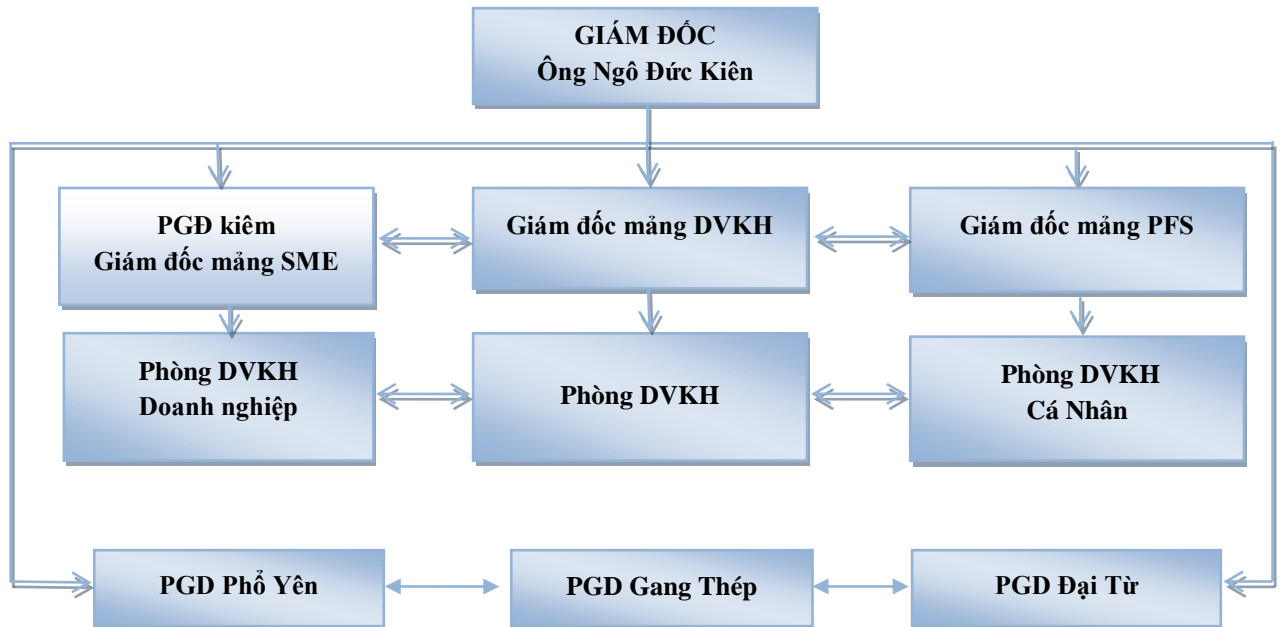
Doanh nghiệp tại Thái Nguyên phần lớn các DNVVN. Hoạt động rất năng động, quy mô hoạt động đa dạng từ sản xuất, chế biến, kinh doanh thương mại trong cả nước lẫn xuất nhập khẩu, khối lượng chu chuyển tiền hàng rất lớn. Do đó, có thể nói rằng tiềm năng huy động vốn trong khu vực tỉnh Thái Nguyên chủ yếu từ các nguồn vốn trong thanh toán của DN và các Hộ kinh doanh cá thể hay các nguồn tiền gửi ngắn hạn của các đối tượng này.

Mặt khác, khu vực tỉnh Thái Nguyên là thị trường tiềm năng cho các Ngân hàng. Trong đó, cần đặc biệt chú ý đến các nhu cầu về dịch vụ: thanh toán, chuyển tiền nhanh, thu chi thương mại, gửi tiền qua đêm, hay nhu cầu về vốn trong thanh toán.

### *3.1.2.3. Cơ cấu tổ chức và chức năng từng bộ phận*

Techcombank Thái Nguyên có khoảng 600 cán bộ nhân viên, được phân bố vào các phòng ban, bộ phận như sau:

Sau đây là sơ đồ hoạt động của chi nhánh:



**Sơ đồ 3.1: Cơ cấu tổ chức của Techcombank Thái Nguyên**

(Nguồn: Phòng hành chính Techcombank Thái Nguyên)

**Bảng 3.1: Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban tại Techcombank Thái Nguyên**

Phòng	Chức năng, nhiệm vụ cụ thể
<b>Phòng DVKH Doanh nghiệp (SME)</b>	<p>Tìm kiếm khách hàng doanh nghiệp.</p> <p>Tiếp cận và cung cấp các sản phẩm huy động và tín dụng dành cho KHDN.</p> <p>Thu thập hồ sơ, thẩm định và trình phê duyệt, hạch toán và giải ngân.</p> <p>- Chăm sóc sau vay, thường xuyên liên lạc giữ mối quan hệ và khai thác, theo dõi khách hàng đang có quan hệ với TCB Hoàng Quốc Việt.</p> <p>→ Tổ Tài trợ thương mại và Quản lý tiền tệ: gồm có 2 chuyên viên chịu trách nhiệm chính trong việc:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đáp ứng nhu cầu chuyển tiền, thanh toán ngoại tệ phát sinh của KH.</li> <li>- Mở LC tài trợ thương mại quốc tế cho khách hàng xuất nhập khẩu.....</li> </ul>
<b>Phòng DVKH Cá nhân (PFS)</b>	<p>Tìm kiếm khách hàng cá nhân mới và chăm sóc các khách hàng đang có quan hệ với chi nhánh.</p> <p>Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, tiếp cận và cung cấp các sản phẩm bán lẻ hoặc các dịch vụ tài chính cá nhân cho khách hàng cá nhân trên địa bàn.</p>
<b>Phòng DVKH</b>	<p>Tiếp đón và phục vụ các khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh.</p> <p>Tư vấn, huy động tiền gửi của cá nhân, tổ chức.</p> <p>Thực hiện các giao dịch thanh toán thu phí.</p> <p>Quản lý chứng từ, ngân quỹ của chi nhánh.....</p>
<b>Phòng Giao dịch</b>	<p>Thực hiện các chức năng như phòng dịch vụ khách hàng tại chi nhánh. Và được phân bổ 02 nhân sự mảng DVKH cá nhân làm việc tại PGD.</p>

(Nguồn: Phòng hành chính Techcombank Thái Nguyên)

### 3.1.3. Đánh giá chung kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2012 - 2014 tại Techcombank Thái Nguyên

TCB đã duy trì tốc độ tăng trưởng tốt, liên tục vượt mức kế hoạch kinh doanh trong cả 3 tháng đầu năm 2015. Đặc biệt, hầu hết các chỉ tiêu tài chính trọng yếu đều đã được hoàn thành ở mức tốt.

Theo số liệu tổng kết quý I từ khối TCKH, số dư cho vay bình quân toàn hàng đã vượt 3,942 tỷ VND, hoàn thành 105% kế hoạch. Đồng thời, số dư huy động bình quân cũng vượt 7,686 tỷ VND, hoàn thành 106% kế hoạch.

Tiếp tục kiểm soát chi phí hiệu quả, tổng chi phí toàn hàng thấp hơn 106 tỷ VND so với kế hoạch. Đồng thời TOI TCB quý I lũy kế đạt 1999 tỷ VND, hoàn thành 106% so với kế hoạch, giúp lợi nhuận trước thuế 3 tháng đầu năm đạt 418 tỷ VND, hoàn thành 104% kế hoạch đề ra.

Cùng với kết quả đạt được của toàn hệ thống TCB thì TCB chi nhánh Thái Nguyên luôn duy trì tốc độ tăng trưởng trong năm 2015. Để nhìn lại quá trình phát triển của TCB Thái Nguyên trong 3 năm trở lại đây, ta xem xét các chỉ tiêu được thể hiện cụ thể trong bảng 3.2 dưới đây.

**Bảng 3.2: Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012 (triệu đồng)	Năm 2013 (triệu đồng)	Năm 2014 (triệu đồng)	So sánh chênh lệch				Tốc độ tăng trưởng BQ năm, 2012- 2014 (%)
					2013 so với 2012		2014 so với 2013		
					Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng %	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ trọng %	
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	28.547	30.971	34.358	2.424	8,49	3.387	10,94	9,71
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	26.162	28.498	30.861	2.336	8,93	2.363	8,29	8,61
	<b>Thu nhập lãi thuần</b>	<b>2.385</b>	<b>2.473</b>	<b>3.497</b>	<b>88</b>	<b>3,69</b>	<b>1.024</b>	<b>41,41</b>	<b>21,09</b>
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	5.139	6.494	8.473	1.355	26,37	1.979	30,47	28,40
4	Chi phí từ hoạt động dịch vụ	526	619	629	93	17,68	10	1,62	9,35
<b>I</b>	<b>Lãi/ Lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ</b>	<b>4.613</b>	<b>5.875</b>	<b>7.844</b>	<b>1.262</b>	<b>27,36</b>	<b>1.969</b>	<b>33,51</b>	<b>30,40</b>
<b>II</b>	<b>Lãi/ Lỗ thuần từ hoạt động KD ngoại hối</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>22,22</b>	<b>1</b>	<b>9,09</b>	<b>15,47</b>
5	Thu nhập từ hoạt động khác	2.069	2.763	3.768	694	33,54	1.005	36,37	34,95
6	Chi phí hoạt động khác	56	66	67	10	17,86	1	1,52	9,38
<b>III</b>	<b>Lãi/ Lỗ thuần từ hoạt động khác</b>	<b>2.013</b>	<b>2.697</b>	<b>3.701</b>	<b>684</b>	<b>33,98</b>	<b>1.004</b>	<b>37,23</b>	<b>35,59</b>
<b>V</b>	<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>6.115</b>	<b>6.253</b>	<b>6.328</b>	<b>138</b>	<b>2,26</b>	<b>75</b>	<b>1,20</b>	<b>1,73</b>
<b>VI</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>2.905</b>	<b>4.803</b>	<b>8.726</b>	<b>1.898</b>	<b>65,34</b>	<b>3.923</b>	<b>81,68</b>	<b>73,31</b>
<b>VII</b>	<b>Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>1.102</b>	<b>1.105</b>	<b>1.016</b>	<b>3</b>	<b>0,27</b>	<b>-89</b>	<b>-8,05</b>	<b>-3,98</b>
<b>VIII</b>	<b>Tổng lợi nhuận</b>	<b>1.803</b>	<b>3.698</b>	<b>7.710</b>	<b>1.895</b>	<b>105,10</b>	<b>4.012</b>	<b>108,49</b>	<b>106,79</b>

(Nguồn: Phòng kế toán Techcombank Thái Nguyên)

*- Phân tích thu nhập của Techcombank Thái Nguyên:*

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy: thu nhập thuần của Chi Nhánh qua các năm tăng trưởng khá ổn định, cụ thể như năm 2010 có thu nhập là 2.385 triệu đồng, năm 2013 là 2.473 triệu đồng. Sang năm 2014, thu nhập của Chi Nhánh gia tăng đột biến đạt 3.497 triệu đồng, mức tăng thu nhập là 1.024 triệu đồng so với năm 2013, tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 10,94%. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là trong giai đoạn 2012-2014, Chi Nhánh đã xây dựng chiến lược thu hút khách hàng tốt, cộng với sự đa dạng hóa các sản phẩm cho vay đặc thù của Chi nhánh như: các sản phẩm cho vay dành cho khách hàng doanh nghiệp, sản phẩm giành cho khách hàng cá nhân... Bên cạnh đó, Techcombank Thái Nguyên đã áp dụng lãi suất cho vay khá linh hoạt theo các chương trình thu hút khách hàng và dịch vụ hỗ trợ khách hàng tốt nên Chi Nhánh đã thu hút được các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như các khách hàng cá nhân đến giao dịch, làm cho thu nhập của Chi Nhánh tăng lên đáng kể.

Các nguồn thu chủ yếu như: thu từ lãi cho vay, thu từ hoạt động thanh toán quốc tế, thu thanh toán trong nước,... Nguyên nhân chính của sự gia tăng đáng ghi nhận này do Chi nhánh có nhóm khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thường xuyên giao dịch tín dụng với Chi nhánh. Các doanh nghiệp này là những khách hàng có uy tín cao trong giao dịch với Ngân hàng nên Ngân hàng đã chủ động hỗ trợ khách hàng của mình bằng các hợp đồng tín dụng cho vay theo hạn mức thỏa thuận của ngân hàng và khách hàng, với lãi suất phát vay khá ưu đãi nên dự nợ tín dụng khá cao, chính vì thế thu nhập chủ yếu của ngân hàng là từ lãi vay. Đồng thời hoạt động Thanh toán quốc tế, hoạt động bảo lãnh, hoạt động thanh toán trong nước... cũng là một trong những nguồn mang lại thu nhập đáng kể cho Chi Nhánh.

*- Phân tích chi phí của Techcombank Thái Nguyên:*

Nhìn chung, chi phí hoạt động của Chi nhánh là khá hợp lý qua các năm, trong các khoản mục chi phí, khoản chi phí trả lãi tiền gửi chiếm tỷ lệ cao nhất so với các chi phí khác.

Trong năm 2012, chi phí trả lãi tiền gửi và các chi phí tương tự là 26.162 triệu đồng, sang năm 2014 chi phí trả lãi tiền gửi tăng đáng kể là 30.861 triệu đồng, mức tăng trưởng bình quân đạt 8,61%, tương ứng với trên 4 tỷ đồng. Con số trên cho thấy chiến lược huy động vốn của Chi nhánh đã phát huy tác dụng, số vốn huy động tăng nhanh. Vì thế lãi tiền gửi phải trả khách hàng tăng tương ứng. Bên cạnh đó, Ngân hàng nhà nước khắc phục lạm phát bằng cách thu dòng tiền về qua kênh huy động tiền gửi từ các Ngân hàng thương mại, nên Chi nhánh đã ban hành lãi suất huy động tiền gửi khá hấp dẫn, thu hút các cá nhân và tổ chức kinh tế gửi tiền vào ngân

hàng. Đồng thời Techcombank là một trong những ngân hàng có uy tín và tầm ảnh hưởng lớn đối với khách hàng cũng là một trong những lợi thế giúp TCB Chi Nhánh Thái Nguyên thu hút được lượng vốn huy động khá cao.

Năm 2013, số quỹ trích lập dự phòng của Chi Nhánh tăng so với năm 2012 (tăng không đáng kể) nguyên nhân là Ngân hàng Nhà Nước quy định mức trích lập dự phòng cao hạn chế dòng tiền phát vay của ngân hàng ra thị trường nhằm khắc phục lạm phát, bên cạnh đó việc trích lập dự phòng để đảm bảo cho hoạt động tín dụng của chi nhánh, việc trích lập dự phòng được chỉ thị theo văn bản của uỷ ban quản lý rủi ro tín dụng của Techcombank thuộc khối vận hành của ngân hàng.

Sang năm 2014, số tiền trích lập dự phòng giảm đáng kể so với năm 2008 (giảm 8,5%), nguyên nhân chính của sụt giảm này là năm 2014 tình hình lạm phát của nền kinh tế có xu hướng giảm nên Ngân hàng Nhà nước đã thay đổi tỷ lệ trích lập dự phòng nên chi nhánh đã giảm trích lập dự phòng xuống còn 1.016 triệu đồng. Nhìn chung việc trích lập dự phòng của chi nhánh là hợp lý.

*- Lợi nhuận của Techcombank Thái Nguyên:*

Nhìn vào bảng số liệu, Ta thấy lợi nhuận của Techcombank Thái Nguyên khá hợp lý và ổn định qua các năm. Năm 2012 lợi nhuận của Chi Nhánh đạt 1.803 triệu đồng, con số này tăng đáng kể trong năm 2014 đạt 7.710 triệu đồng, tốc độ tăng trưởng là 106,79%, tương ứng với mức tăng là gần 6 tỷ đồng. Trong giai đoạn 2012-2014, tình hình kinh doanh của Chi nhánh rất khả quan. Lượng khách hàng đến giao dịch hằng ngày khá đông, tập trung chủ yếu là khối khách hàng doanh nghiệp. Vì vậy doanh thu, thu về từ hoạt động kinh doanh của Chi nhánh cao. Đồng thời Chi nhánh luôn thực hiện việc tối ưu hóa chi phí ở mức thấp nhất, nên lợi nhuận đạt được khá cao qua các năm.

*Kết luận:*

Trong bối cảnh khó khăn, khắc nghiệt của thị trường nhờ tận dụng lợi thế hợp lý và chính sách huy động vốn linh hoạt, Techcombank Thái Nguyên đã huy động vốn từ thị trường, tạo điều kiện để Ngân hàng sử dụng vốn hiệu quả, góp phần tăng thu nhập cho Chi nhánh.

Xu hướng chung của thị trường có nhiều biến động, hoạt động thanh toán quốc tế nhất là việc kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh Thái Nguyên có nhiều nỗ lực, điều hành linh hoạt, an toàn, và đạt kết quả tốt, qua đó đóng góp đáng kể vào nguồn thu của Techcombank Thái Nguyên.

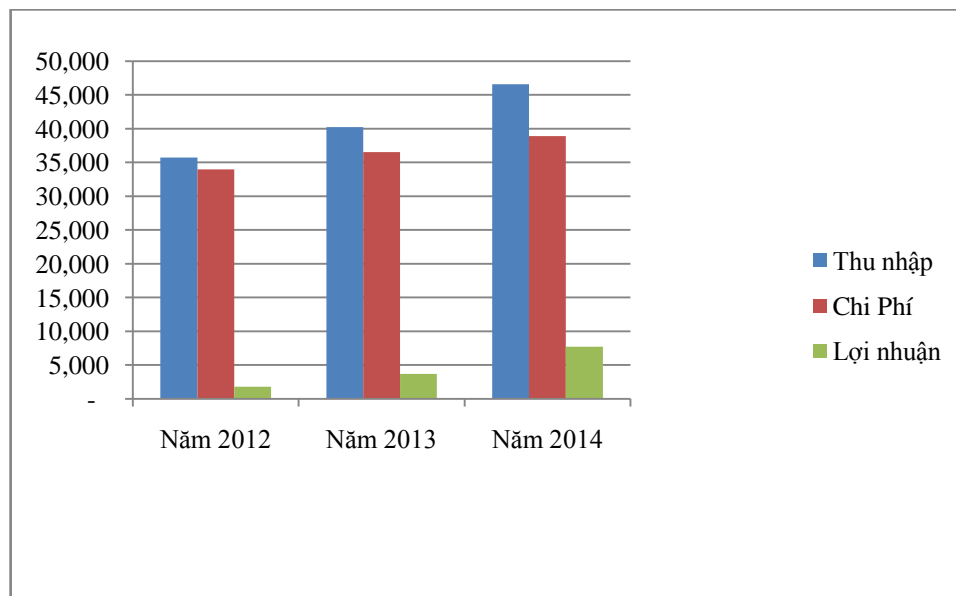
Trong năm qua, các hoạt động của Techcombank Thái Nguyên có thể mạnh truyền thống như: như cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tài trợ XNK, kinh doanh

thể tiếp tục phát huy thế mạnh, duy trì thị phần cao, và giữ vững thế mạnh là “Chi nhánh kinh doanh hiệu quả nhất trong toàn bộ hệ thống Techcombank vùng 2”.

Hoạt động bán lẻ đã đạt được những bước tiến quan trọng trong việc từng bước hoàn thiện hệ thống chính sách, chế độ, tiêu chuẩn, cũng như những linh hoạt trong việc thiết kế các sản phẩm và chính sách đối với khách hàng.

**Tình hình hoạt động kinh doanh của TCB Thái Nguyên được thể hiện qua biểu đồ sau:**

*ĐVT: Triệu đồng*



**Biểu đồ 3.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014**

*(Nguồn: Báo cáo KQKD của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014)*

### **3.2. Thực trạng rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên**

#### **3.2.1. Các hình thức cho vay đối với DN VVN tại Techcombank Thái Nguyên**

*Cho vay theo món:*

Là phương thức cho vay mà Techcombank Thái Nguyên và khách hàng thỏa thuận các khoản vay cụ thể dựa trên nhu cầu vốn của từng phương án kinh doanh của khách hàng, trong đó xác định rõ mục đích sử dụng vốn vay, thời hạn cho vay, ngày trả nợ. Mỗi phương án, mỗi nhu cầu vay vốn của khách hàng là một món vay, thời hạn cho vay là đến ngày kết thúc phương án kinh doanh, lãi được thu hồi hàng tháng, vốn vay được thu hồi cuối kỳ khi kết thúc kỳ hạn vay.

Mỗi món vay (lần vay) khách hàng phải gửi Giấy đề nghị vay vốn, phương án sản xuất kinh doanh và các giấy tờ khác có liên quan đến khoản cho vay cho Ngân hàng xét duyệt, hai bên sẽ phải ký một hợp đồng tín dụng cho khoản vay đó.

Phương thức theo món thường áp dụng cho các doanh nghiệp nhỏ, kinh doanh theo mùa vụ, nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc các khách hàng mới quan hệ vay vốn với Techcombank Thái Nguyên, do vậy cần có thời gian theo dõi để đánh giá về uy tín tín dụng cũng như khả năng kinh doanh.

*Cho vay theo hạn mức:*

Là phương thức cho vay mà Techcombank Thái Nguyên căn cứ vào kế hoạch kinh doanh của khách hàng trong một giai đoạn nhất định để xác định mức dư nợ tối đa khách hàng được phép vay (hạn mức tín dụng) và duy trì hạn mức đó trong thời hạn nhất định để phục vụ cho kế hoạch kinh doanh của khách hàng. Hai bên ký một hợp đồng tín dụng hạn mức quy định về giá trị hạn mức, thời gian hiệu lực của hạn mức, phương thức giải ngân từng khoản vay.

Căn cứ vào hạn mức tín dụng đã được duyệt, mỗi lần giải ngân khách hàng chỉ cần lập phương án kinh doanh, Giấy nhận nợ và gửi các chứng từ liên quan đến khoản vay (như hợp đồng đầu vào, đầu ra, hoá đơn mua bán...) cho Ngân hàng xem, nếu được ngân hàng đồng ý thì lập Hội đồng tín dụng cụ thể và tờ trình giải ngân. Mục đích cấp hạn mức tín dụng là Ngân hàng cho những doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn thường xuyên đảm bảo được nguồn tài chính phục vụ sản xuất kinh doanh và đơn giản hoá một phần thủ tục vay vốn giúp phần khuyến khích khách hàng đến vay vốn.

Để được cấp hạn mức tín dụng, khách hàng cần có: Kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng quý, hàng năm khả thi và có hiệu quả; Có uy tín trong việc vay và trả nợ với Techcombank Thái Nguyên, có tình hình tài chính lành mạnh.

*Các hình thức khác:*

Ngoài các phương thức cho vay chính nêu trên, Techcombank Thái Nguyên cũng áp dụng các phương thức cho vay khác như cho vay luân chuyển, vay thấu chi, vay tín chấp lương, vay mua bất động sản, vay mua ô tô và cho vay tiêu dùng, tài chính kho vận trọn gói, bảo lãnh, bao thanh toán...

Một số sản phẩm đặc trưng mà Techcombank Thái Nguyên chuyên dành cho các Doanh nghiệp vừa và nhỏ như: cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay trung và dài hạn, thấu chi doanh nghiệp, tài trợ nhà cung cấp, tài trợ dự án trọn gói, tài chính kho vận trọn gói, cho vay kinh doanh nông sản, cho vay đầu tư trực tiếp ra nước ngoài, bao thanh toán xuất khẩu, cho vay theo dự án đầu tư trung và dài hạn. Qua đó cho thấy, Techcombank Thái Nguyên đã triển khai nhiều sản phẩm để phục vụ

khách hàng DNVVN theo những hình thức cho vay truyền thống của ngân hàng như đã nêu ở trên.

### 3.2.2. Phân tích thực trạng hoạt động cho vay DNVVN tại TCB Thái Nguyên

DNVVN có vị trí, vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế mỗi nước, kể cả các nước có trình độ phát triển cao. DNVVN có mặt trong nhiều ngành nghề, lĩnh vực tồn tại như một bộ phận không thể thiếu của nền kinh tế mỗi nước. Ở Việt Nam, với nền kinh tế còn đang phát triển, chủ yếu vẫn là sản xuất nhỏ, nên các DNVVN chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số Doanh nghiệp và có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của đất nước. Do đó, việc phát triển DNVVN đóng góp quan trọng vào tốc độ tăng trưởng nền kinh tế. Việc mở rộng tín dụng đối với loại hình DNVVN là rất cần thiết. Để biết trong thời gian qua TCB Chi Nhánh Thái Nguyên có mở rộng tín dụng đối với loại hình doanh nghiệp này hay không và đã mở rộng như thế nào ta tìm hiểu qua bản số liệu sau:

**Bảng 3.3: Bảng tổng hợp khách hàng DNVVN tại TCB chi nhánh Thái Nguyên**

Năm	2012		2013		2014	
Chỉ tiêu	Số KH (KH)	Tỷ trọng (%)	Số KH (KH)	Tỷ trọng (%)	Số KH (KH)	Tỷ trọng (%)
Tổng số KH	2.932	100,00	3.476	100,00	4.313	100,00
Số KH là DNVVN trong đó:	198	6,75	241	6,93	361	9,90
+ Số KH là DNQD	9	4,55	11	4,56	21	5,82
+ Số KH là DNNQD	189	95,45	230	95,44	340	94,18

(Nguồn: Phòng kinh doanh Techcombank Thái Nguyên)

Qua bảng số liệu, Ta thấy Chi nhánh thực hiện việc phát triển tín dụng cho các thành phần kinh tế, trong đó tập trung vào DNVVN. Hơn nữa số lượng khách hàng DNVVN liên tục tăng trong ba năm qua, có xu hướng tiếp tục tăng trong các năm tiếp theo, điều này cho thấy ngân hàng ngày càng quan tâm hơn đến các loại hình doanh nghiệp này. Tuy nhiên số lượng khách hàng DNVVN chiếm tỷ trọng chưa cao.

Đồng thời số lượng DNVVN Ngoài Quốc doanh, chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng số DNVVN quan hệ giao dịch tín dụng với Chi nhánh. Đây là nhóm khách hàng mục tiêu mà Chi nhánh muốn hướng tới. Chi nhánh cũng có quan hệ giao dịch với các DNVVN quốc doanh nhưng số lượng doanh nghiệp này chiếm tỷ trọng khá nhỏ.

Trong năm 2014 số lượng DNVVN quan hệ tín dụng với Chi nhánh đạt 361 khách hàng tăng so với cùng kỳ năm trước, tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2012-2014 đạt 35,03%, tương ứng tăng khoảng 163 doanh nghiệp, cho thấy Chi nhánh đã và đang phát triển loại hình tín dụng đối với DNVVN, tạo dựng và duy trì mối quan hệ truyền thống đối với nhóm khách hàng này, sẽ đem lại những giá trị

kinh tế cho Chi Nhánh trong tương lai. Từ năm 2012 trở đi Techcombank Thái Nguyên hoạt động theo mô hình chuyên về khối SMEs (Siêu Chi nhánh).

Trong những năm gần đây, nhằm thực hiện mục tiêu tăng trưởng dư nợ và thực hiện quyết định phát triển tín dụng của Ngân hàng Nhà Nước, Techcombank Thái Nguyên đã thực hiện phát triển việc cho vay đối với tất cả các thành phần kinh tế, trong đó tập trung hơn ở các DNVTN. Ngân hàng đã chủ động xây dựng chiến lược tín cho vay tài trợ các DNVTN, đây là nhóm khách hàng mục tiêu đặt mối quan hệ truyền thống với ngân hàng. Doanh số cho vay ở Techcombank Thái Nguyên khá cao qua các năm đối với nhóm khách hàng DNVTN. Bên cạnh đó Techcombank Thái Nguyên, có nhiều chính sách cho vay ưu đãi khách hàng DNVTN như: ban hành lãi suất tín dụng khá linh hoạt phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của DNVTN dựa trên các trương trình ưu đãi mà vùng đưa ra, chính sách hỗ trợ chăm sóc khách hàng tốt đã thu hút được sự quan tâm của các DNVTN. Techcombank Thái Nguyên đẩy mạnh các sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống phục vụ cho khối DNVTN như: cho vay bổ sung vốn lưu động, giải pháp tài chính trọn gói, tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay mua ô tô kinh doanh... Với những sản phẩm đặc thù của Techcombank Thái Nguyên, là lợi thế cạnh tranh, đẩy mạnh doanh số phát vay của chi nhánh qua từng thời kỳ.

### 3.2.2.1. Doanh số cho vay đối với DNVTN phân theo thời hạn

**Bảng 3.4: Doanh số cho vay đối với DNVTN của TCB Thái Nguyên phân theo thời gian**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh chênh lệch				Tốc độ tăng trưởng BQ năm, 2012-2014 (%)
				2013 so với 2012		2014 so với 2013		
	Triệu đồng	Triệu đồng	Triệu đồng	Triệu đồng	%	Triệu đồng	%	
DS cho vay ngắn hạn	168.324	243.918	365.216	75.594	44,91	121.298	49,73	47,30
DS cho vay trung hạn	70.214	90.148	107.014	19.934	28,39	16.866	18,71	23,45
DS cho vay dài hạn	67.917	61.095	52.178	(6.822)	(10,04)	(8.917)	(14,60)	-12,35
<b>Tổng cộng</b>	<b>306.455</b>	<b>395.161</b>	<b>524.408</b>	<b>88.706</b>	<b>28,95</b>	<b>129.247</b>	<b>32,71</b>	<b>30,81</b>

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

**Bảng 3.5: Doanh số cho vay đối với DNVTN của TCB Thái Nguyên phân theo thời gian**

Chỉ tiêu \ Năm	2012		2013		2014	
	Triệu đồng	Tỷ trọng (%)	Triệu đồng	Tỷ trọng (%)	Triệu đồng	Tỷ trọng (%)
Tổng DS cho vay	766.137	100	750.806	100	901.982	100
DS cho vay DNVTN	306.455	40,00	395.161	52,63	524.408	58,14

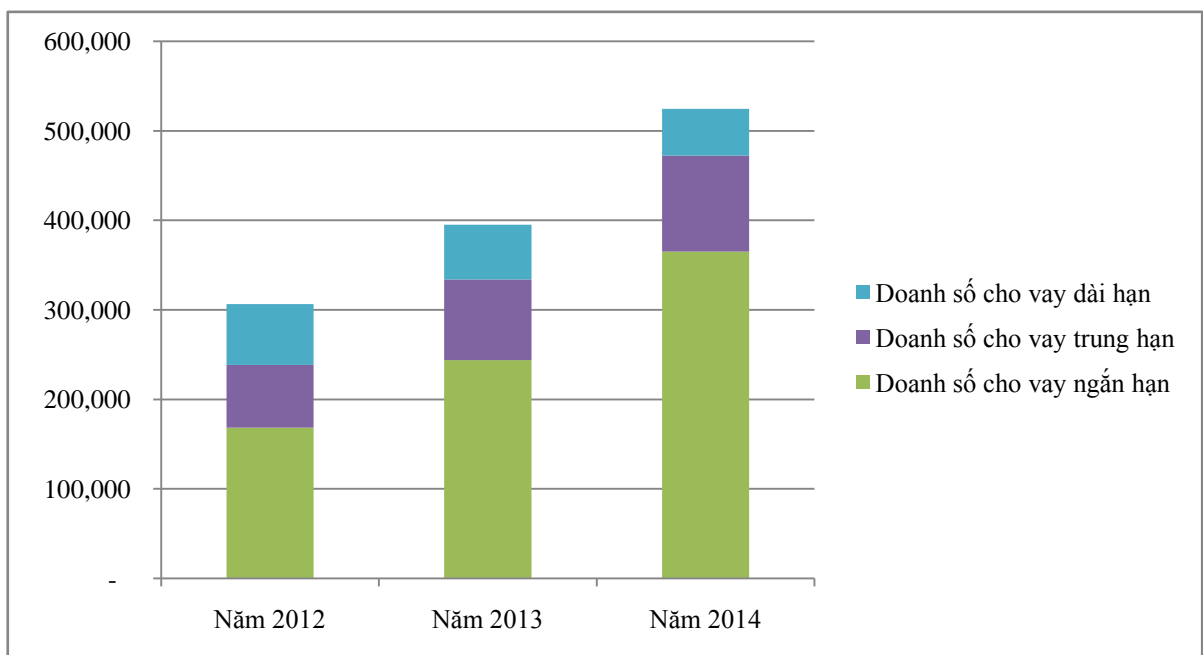
(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

Nhìn vào bảng số liệu, doanh số cho vay đối với DNVVN liên tục tăng mặc dù tổng doanh số cho vay của Chi nhánh có giảm trong năm 2013. Qua đó Ta có thể nói, trong những năm qua Chi Nhánh rất quan tâm và chú trọng đến việc phát triển tín dụng đối với DNVVN, góp phần tạo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục, đồng thời tạo đòn bẩy cho nguồn vốn của Ngân hàng duy chuyển liên tục. Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang bị suy thoái như hiện nay để thích ứng với tình hình chung của nền kinh tế, Ngân hàng Nhà Nước đã liên tục giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc do đó nguồn vốn tại ngân hàng khá dồi dào, chính vì vậy việc đầu tư và phát triển tín dụng đối với DNVVN là một việc rất cần thiết đối với Techcombank Thái Nguyên.

Doanh số cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của Chi Nhánh giai đoạn 2012 - 2014. Điều này sẽ giảm thiểu rủi ro cho Ngân hàng, do đối với các khoản cấp tín dụng ngắn hạn thì thời gian thu hồi vốn nhanh hơn các khoản trung và dài hạn.

Tuy nhiên, chi nhánh cũng quan tâm hơn đến việc cho vay cả trung và dài hạn để phân tán rủi ro, đồng thời cũng đáp ứng được nhu cầu của nhóm khách hàng vay vốn để mở rộng quy mô sản xuất và đầu tư khởi sự doanh nghiệp mới...

*ĐVT: Triệu đồng*



**Biểu đồ 3.2: Doanh số cho vay phân theo thời hạn của Techcombank**

**Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014**

*(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)*

### 3.2.2.2. Doanh số cho vay đối với DNVVN phân theo thành phần kinh tế

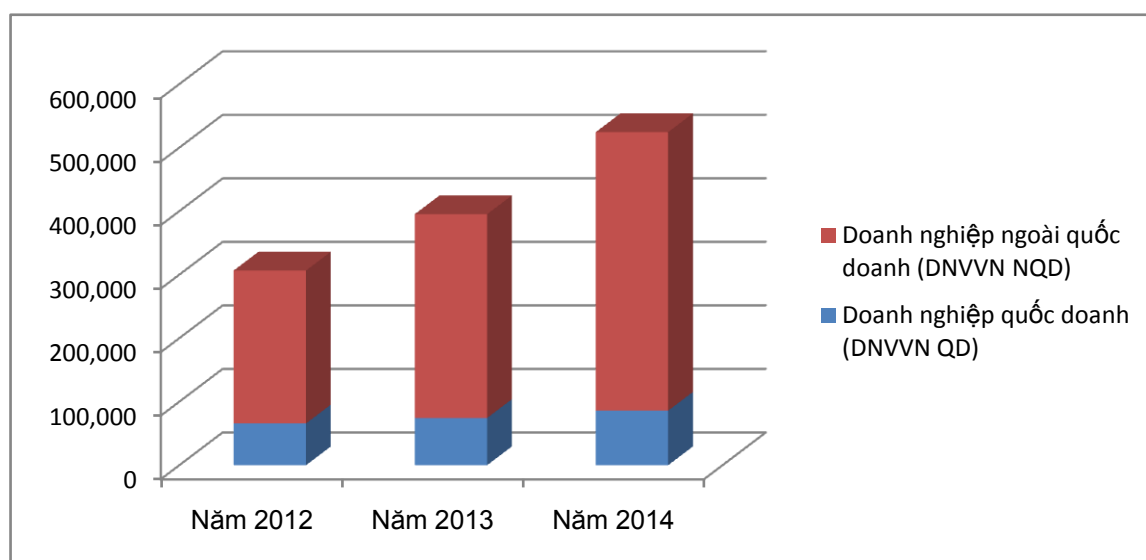
Nhìn tổng quan, ta thấy DNVVN NQD là đối tượng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số phát vay của Techcombank Thái nguyên qua các năm. Điều này phù hợp với tình hình thực tế của nền kinh tế Việt Nam khi việc cổ phần hóa các doanh nghiệp quốc doanh ngày càng trở nên phổ biến. Bên cạnh đó, các DNVVN ở Việt Nam hiện nay, đa phần là các công ty đăng ký theo loại hình công ty TNHH, công ty Cổ Phần nên doanh số phát vay của Techcombank Thái Nguyên đối với DNVVN tập trung chủ yếu ở các công ty ngoài Quốc doanh.

**Bảng 3.6: Doanh số cho vay DNVVN của TCB Thái Nguyên  
theo thành phần kinh tế**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh chênh lệch				Tốc độ TT BQ năm, 2012-2014 (%)
				2013 so với 2012		2014so với 2013		
	Triệu đồng	Triệu đồng	Triệu đồng	Triệu đồng	%	Triệu đồng	%	
Doanh nghiệp quốc doanh (DNVVN QD)	65.808	74.382	85.891	8.574	13,03	11.509	15,47	14,24
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh (DNVVN NQD)	240.647	320.779	438.517	80.132	33,30	117.738	36,70	34,99
<b>Tổng cộng</b>	<b>306.455</b>	<b>395.161</b>	<b>524.408</b>	<b>88.706</b>	<b>28,95</b>	<b>129.247</b>	<b>32,71</b>	<b>30,81</b>

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

ĐVT: Triệu đồng



**Biểu đồ 3.3: Doanh số cho vay phân theo thành phần kinh tế  
của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012 - 2014**

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

Trong năm 2014 doanh số cho vay đối với các DNVVN NQD đạt 438.517 triệu đồng, tăng đột biến so với cùng kỳ năm trước là 320.779 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 34,99%. Qua đó ta thấy doanh số phát vay tập trung chủ yếu ở các DNVVN NQD. Đây là nhóm khách hàng mục tiêu của Chi Nhánh, đem lại lợi ích cho Chi nhánh ở hiện tại và trong tương lai. Doanh số phát vay ở các DNVVN NQD tăng trưởng khá ổn định qua các năm. Chi nhánh đã thu hút được số DNVVN NQD tăng dần qua các năm, thúc đẩy việc gia tăng doanh số phát vay của Chi nhánh. Bên cạnh đó doanh số phát vay các DNVVN QD cũng tăng qua các năm nhưng chiếm tỷ trọng không đáng kể. Trên đây là Biểu đồ và bảng số liệu sau minh họa rõ nét cho cơ cấu thành phần kinh tế đối với doanh số cho vay của chi nhánh.

### 3.2.2.3. Doanh số cho vay đối với DNVVN phân theo cơ cấu ngành nghề

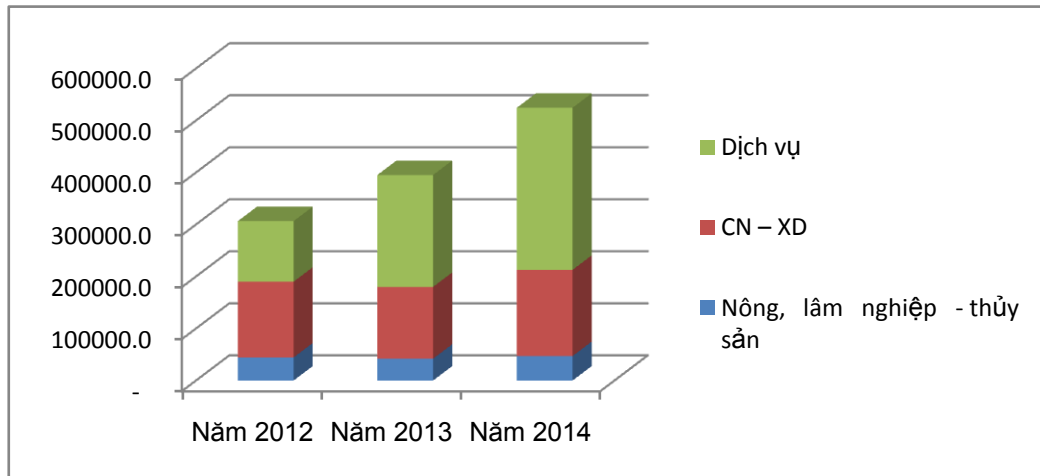
**Bảng 3.7: Số liệu doanh số cho vay DNVVN của TCB chi nhánh Thái Nguyên theo cơ cấu ngành nghề**

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh chênh lệch				Tốc độ TT BQ năm, 2012-2014 (%)
	Triệu đồng	Triệu đồng	Triệu đồng	2013 so với 2012		2014 so với 2013		
				Triệu đồng	%	Triệu đồng	%	
Nông, lâm nghiệp - thủy sản	44.394	41.996	47.094	(2.398)	(5,40)	5.098	12,14	3,00
CN - XD	145.623	138.026	165.725	(7.597)	(5,22)	27.699	20,07	6,68
Dịch vụ	116.438	215.139	311.589	98.701	84,77	96.450	44,83	63,59
Tổng cộng	306.455	395.161	524.408	88.706	28,95	129.247	32,71	30,81

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

Nhìn chung, cơ cấu doanh số cho vay DNVVN của TCB Thái Nguyên phân theo ngành nghề có sự dịch chuyển rõ rệt. Trong khi năm 2012, ngành Công nghiệp và xây dựng còn nắm thế chủ đạo thì đến năm 2013 và 2014 thì cơ cấu này đã dịch chuyển phần lớn sang ngành Dịch vụ. Điều này có thể lý giải như sau: Năm 2012 do tình hình ảm đạm của thị trường bất động sản trên thế giới cũng như trong nước khiến cho một số những công trình, dự án công nghiệp - xây dựng của các khách hàng bị đình trệ cộng với việc hạn chế phát vay của chi nhánh nhằm tránh rủi ro tín dụng đối với các khoản vay trong lĩnh vực này bao gồm cả công trình, dự án bất động sản hoặc kinh doanh bất động sản đã làm cho doanh số cho vay ngành Công nghiệp - xây dựng giảm nhiều. Cơ cấu chuyển dịch sang ngành Dịch vụ, ngành được coi là có giá trị gia tăng cao hơn và rủi ro tín dụng thấp hơn.

DVT: Triệu đồng



**Biểu đồ 3.4: Doanh số cho vay DNVVN phân theo ngành nghề của Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014**

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp Techcombank Thái Nguyên)

#### 3.2.2.4. Tình hình nợ xấu trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ

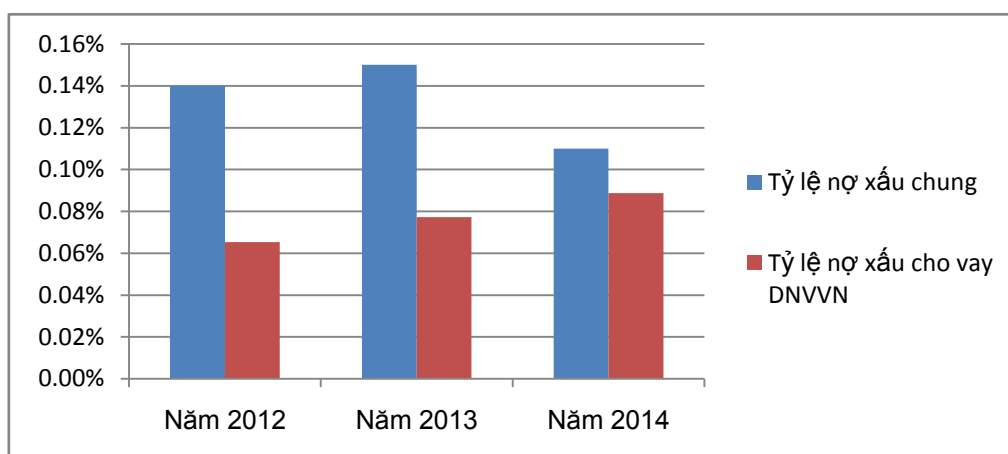
Nợ xấu, theo quan điểm của Tổ chức tiền tệ thế giới IMF là một khoản vay khi đã quá hạn thanh toán gốc hoặc lãi 90 ngày hoặc khi đến hạn dưới 90 ngày nhưng có dấu hiệu rõ ràng cho thấy người vay không thể hoàn trả đầy đủ. Tại Việt Nam, theo Luật Tổ chức tín dụng (TCTD) hiện hành thì một trong các tỷ lệ đảm bảo an toàn mà TCTD phải đảm bảo là tỷ lệ nợ xấu nhỏ hơn hoặc bằng 3% tổng dư nợ.

Tại Techcombank Thái Nguyên từ năm 2010 trở lại đây, mặc dù đạt được những thành tựu nhất định về tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ nhưng việc kiểm soát nợ xấu còn chưa triệt để. Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ có xu hướng giảm, năm 2011 là 1.1% và đến năm 2012 giảm xuống còn 0,16%, năm 2013 và năm 2014 chỉ còn 0,15%. Dư nợ cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm khoảng gần 60% tổng dư nợ cho vay của Techcombank Thái Nguyên nên khi tỷ lệ nợ xấu cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ có xu hướng giảm đã dẫn đến tỷ lệ nợ xấu chung cũng giảm theo tương ứng. Tỷ lệ nợ xấu này tương đối là an toàn cho Techcombank Thái Nguyên do hệ thống Techcombank luôn có chế độ kiểm soát nội bộ chặt chẽ. Theo đó, thiết lập, duy trì ngay trong nội bộ ngân hàng các quy trình, thủ tục quản lý vốn, hoạt động tín dụng và thanh toán. Đề cao vai trò và trách nhiệm quản trị, kiểm soát rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Chi tiết về tình hình nợ xấu tại Techcombank Thái Nguyên được thể hiện cụ thể qua bảng số liệu sau:

**Bảng 3.8: Tình hình nợ xấu cho vay DNVVN giai đoạn 2012 - 2014**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
<b>I. Nợ xấu chung</b>				
Số dư nợ xấu (Nhóm 3 - 5)	Triệu đồng	1.102	1.105	1.016
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ	%	0,14	0,15%	0,11%
<b>II. Nợ xấu cho vay DNVVN</b>				
Số dư nợ xấu (Nhóm 3 - 5)	Triệu đồng	500	580	800
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ	%	0,07	0,08	0,09
Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ cho vay DNVVN	%	0,16	0,15	0,15

(Nguồn: Tổng hợp từ các Báo cáo quá hạn các năm 2012 - 2014 của Techcombank Thái Nguyên)

**Biểu đồ 3.5: Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNVVN giai đoạn 2012 - 2014**

(Nguồn: Tổng hợp từ các Báo cáo quá hạn các năm 2012 - 2014 của Techcombank Thái Nguyên)

**Bảng 3.9: Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNVVN theo ngành nghề tại Techcombank Thái Nguyên giai đoạn 2012-2014**

DVT: %

	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Thương mại dịch vụ			
Nông sản	2,9		0,9
Xây dựng & vật liệu xây dựng		3,4	
Sắt thép			
Nhựa, hóa chất			
Gỗ và sản phẩm từ gỗ	3,1	1,5	12,9
Kinh doanh vận tải, kho bãi			
Y tế			
Sản xuất, gia công, chế biến			
Lĩnh vực khác			

(Nguồn: Tổng hợp từ các Báo cáo quá hạn các năm 2012 - 2014 của Techcombank Thái Nguyên)

Nợ xấu cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tập trung ở nhóm ngành nông sản và gỗ, xây dựng và vật liệu xây dựng. Đây là những ngành thế mạnh của Thái Nguyên và có khá nhiều doanh nghiệp hoạt động trong ngành này. Tuy nhiên do hoạt động manh mún, tự phát và thị trường đầu ra lệ thuộc nhiều vào thị trường xuất khẩu nên hai ngành này chịu ảnh hưởng rất lớn từ kinh tế toàn cầu, và thị trường đầu ra là một số công ty nước ngoài tại Việt Nam. Với ngành gỗ, ngoài thị trường xuất khẩu bị thu hẹp còn do sự suy giảm của thị trường trong nước do tác động của thị trường bất động sản và khó khăn của ngành xây dựng. Sự cộng hưởng của hai tác động này làm cho nhiều doanh nghiệp gỗ lâm vào tình cảnh khó khăn trong một thời gian dài.

Ngoài hai ngành trên, từ năm 2011 đến nay, nợ xấu cũng xuất hiện ở nhiều ngành nghề khác như thương mại dịch vụ, sắt thép, nhựa, gia công chế biến,... Tình trạng suy thoái kéo dài trong những năm qua làm cho nhiều doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ và không còn đủ khả năng thanh toán các khoản nợ vay đến hạn. Chính vậy tình trạng nợ xấu hiện nay không còn giới hạn trong một số ngành nghề nào mà nó đã len lỏi vào trong tất cả các lĩnh vực và thành phần kinh tế.

### **3.3. Kết quả nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên**

#### **3.3.1. Mô tả mẫu**

##### *- Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn (Y)*

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn cho biết quy mô những khoản phải trả được bù đắp bởi những tài sản có dự kiến sẽ chuyển đổi thành tiền trong một thời gian nhất định. Tức là tỷ lệ này cho biết khả năng chuyển đổi các tài sản có của doanh nghiệp thành tiền để đáp ứng yêu cầu thanh toán cấp thiết cho các khoản nợ.

Chỉ tiêu này dùng để kiểm tra trạng thái vốn lưu động và tính thanh khoản; xem xét mức độ bảo vệ người cho vay (ngân hàng) trong trường hợp doanh nghiệp vay ngắn hạn để tài trợ vốn lưu động, hoặc vay trung dài hạn để tài trợ tài sản cố định thể hiện sự an toàn của người cho vay.

Đối với chỉ tiêu này:

Khoảng giá trị từ 1  $\rightarrow$  4 là chấp nhận được.

Nếu khả năng thanh toán  $< 1$ : dùng vốn ngắn hạn để đầu tư cho tài sản cố định  $\rightarrow$  rủi ro trong thanh toán ngắn hạn, sử dụng sai mục đích.

Nếu khả năng thanh toán  $> 4$ : không tốt, có thể vì sử dụng không tốt khoản tiền đi vay, quỹ tiền mặt tồn đọng nhiều....

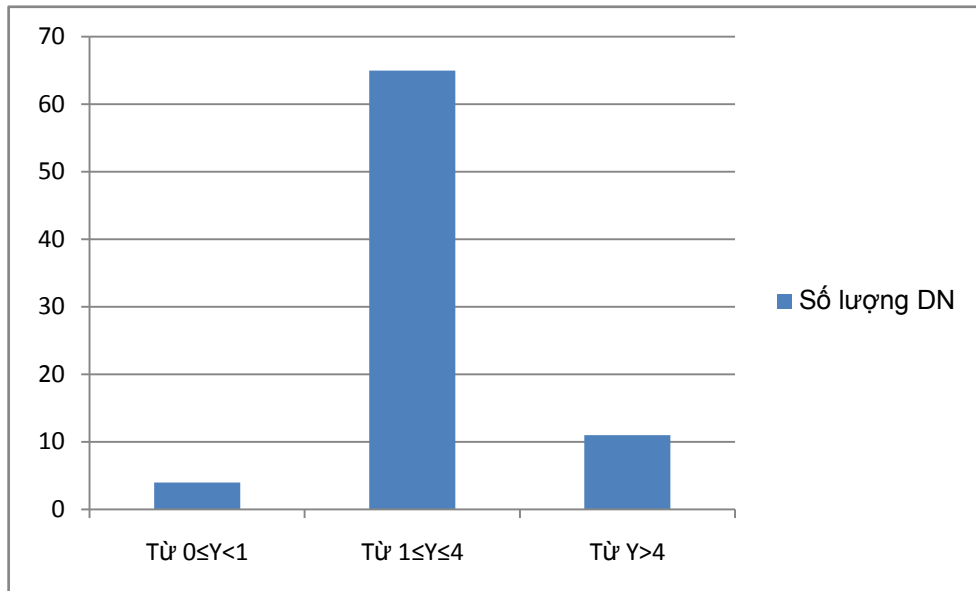
Giá trị của tỷ lệ càng cao chứng tỏ độ rủi ro thấp. Tuy nhiên điều này cũng có ý nghĩa rằng hiệu quả quản lý tài sản lưu động chưa tốt vì những tài sản này có tỷ lệ sinh lời thấp đối với doanh nghiệp. Nếu tỷ lệ nhỏ thì khả năng đáp ứng nghĩa vụ nợ ngắn hạn kém. Giá trị có thể chấp nhận được là  $1 \rightarrow 4$ .

Trong tổng số 80 doanh nghiệp khảo sát có 9 doanh nghiệp có hệ số khả năng thanh toán nhỏ hơn 1, chiếm 11,25%, 59 doanh nghiệp có hệ số khả năng thanh toán nằm trong khoảng từ 1 đến 4, chiếm tỷ trọng 73,75%. 15% số doanh nghiệp còn lại được khảo sát có hệ số khả năng thanh toán lớn hơn 4. Vậy có thể kết luận là Techcombank Thái Nguyên tập trung nhiều vào vay những DNVVN có hệ số khả năng thanh toán tương đối tốt.

**Bảng 3.10. Cơ cấu mẫu theo Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn**

Hệ số khả năng thanh toán (lần)	Tần số	Tỷ trọng (%)
0.2	1	1,2
0.4	1	1,2
0.7	4	5,0
0.75	1	1,2
0.78	1	1,2
0.9	1	1,2
1	6	7,5
1.1	6	7,5
1.3	4	5,0
1.6	7	8,8
1.9	3	3,8
2.3	4	5,0
2.6	10	12,5
2.8	10	12,5
3	6	7,5
3.1	1	1,2
3.11	1	1,2
3.9	1	1,2
4	1	1,2
4.1	1	1,2
4.5	5	6,2
4.6	1	1,2
4.8	1	1,2
4.9	1	1,2
5	1	1,2
10	1	1,2
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)



**Biểu đồ 3.6: Cơ cấu mẫu theo Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn**

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng excel của tác giả)

- Yếu tố ngành (X1)

**Bảng 3.11: Cơ cấu mẫu theo ngành nghề**

Ngành nghề	Y					
	< 1		Y ≥ 1		Tổng	
	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (DN)	Tỷ trọng (%)
Nông sản	1	11,1	9	12,68	10	12,50
Gỗ và sản phẩm từ gỗ	3	33,3	4	5,63	7	8,75
Sản xuất, gia công, chế biến	1	11,1	13	18,31	14	17,50
Thương mại dịch vụ	0	0,0	16	22,54	16	20,00
Xây dựng và vật liệu xây dựng	1	11,1	6	8,45	7	8,75
Sắt thép	3	33,3	1	1,41	4	5,00
Nhựa, hóa chất	0	0,0	3	4,23	3	3,75
Vận tải, kho bãi	0	0,0	14	19,72	14	17,50
Y tế	0	0,0	2	2,82	2	2,50
Lĩnh vực khác	0	0,0	3	4,23	3	3,75
<b>Tổng</b>	<b>9</b>	<b>100</b>	<b>71</b>	<b>100</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Nghiên cứu của tác giả)

Trong tổng số 80 doanh nghiệp khảo sát có 10 doanh nghiệp hoạt động trong ngành nông sản, chiếm 12,5%, 16 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, chiếm tỷ trọng 20%. Sản xuất, gia công, chế biến và dịch vụ vận tải, kho bãi cùng số lượng 14 doanh nghiệp, chiếm 17,5%. Các ngành nghề khác số lượng từ 2 - 9 doanh nghiệp. Techcombank Thái Nguyên tập trung nhiều vào cho vay thương mại dịch vụ. Ngành này không chỉ có dư nợ lớn mà số lượng khách hàng cũng khá nhiều so với những ngành nghề khác. Ngành gỗ và các sản phẩm từ gỗ tuy có số lượng

doanh nghiệp ít, 7 doanh nghiệp (8,75%) nhưng có đến 3 nghiệp doanh nghiệp phát sinh nợ xấu (33,3%).

*Sử dụng vốn (X2)*

Biến sử dụng vốn sẽ giúp đo lường hoạt động sử dụng vốn của khách hàng có đúng mục đích hay không. Có giá trị là 1 nếu có đầy đủ chứng từ hợp lệ và 0 nếu chứng từ còn thiếu hoặc không hợp lệ.

**Bảng 3.12: Cơ cấu mẫu theo mục đích sử dụng vốn**

Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
0	9	11,2
1	71	88,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Trong 80 DNVVN được điều tra thì có đến 9 DN là dùng vốn sai mục đích (tương ứng với 11,2%), điều này có ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp vì khi DN đã đầu tư vốn sai lệch so với phương án kinh doanh đã đặt ra, do đó rất có khả năng cao những doanh nghiệp này sẽ không trả được nợ khi đến hạn. 71/80 doanh nghiệp sử dụng vốn vay đúng mục đích (tương ứng với 88,8%).

*- Lịch sử vay (X3)*

**Bảng 3.13: Cơ cấu mẫu theo lịch sử vay**

Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
Valid 0	78	97,5
1	2	2,5
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Có giá trị là 1 nếu DN từng phát sinh nợ xấu tại Techcombank hoặc Tổ chức tín dụng khác (nếu có), tính đến thời điểm cho vay và 0 nếu chưa từng phát sinh. Theo thông tin của CIC (Trung tâm Thông tin Tín dụng) tại thời điểm điều tra thì trong số 80 Doanh nghiệp điều tra thì có 2 doanh nghiệp từng phát sinh nợ xấu, chiếm 2,5%. Còn lại là 78 Doanh nghiệp có lịch sử vay tốt, chiếm 97,5%.

- Kinh nghiệm hoạt động của các doanh nghiệp (X4)

**Bảng 3.14: Cơ cấu mẫu theo Kinh nghiệm hoạt động của các doanh nghiệp**

Số năm	Tần số	Tỷ trọng (%)
0.5	3	3,8
1	11	13,8
1.5	1	1,2
2	15	18,8
2.5	1	1,2
3	20	25,0
4	3	3,8
5	3	3,8
6	10	12,5
7	11	13,8
8	2	2,5
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Về kinh nghiệm hoạt động của các doanh nghiệp, số doanh nghiệp có thời gian hoạt động trên 5 năm chỉ chiếm 32,5%, 67,5% còn lại là các doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 1 đến 5 năm. Điều này cho thấy phần lớn khách hàng của Techcombank Thái Nguyên là những doanh nghiệp còn non trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động. Cơ cấu mẫu giữa nhóm doanh nghiệp ít kinh nghiệm (từ 1 - 5 năm) và nhóm doanh nghiệp nhiều kinh nghiệm (trên 5 năm) khá tương đồng với cơ cấu nợ xấu giữa hai nhóm này. Số doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 1 - 2 năm chiếm 37,5% nhưng lại chiếm gần 50% tổng số doanh nghiệp phát sinh nợ xấu. Điều này phần nào cho thấy những doanh nghiệp có ít kinh nghiệm dễ phát sinh nợ xấu hơn doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu năm trong ngành.

- Khả năng tài chính của doanh nghiệp vay vốn (X5)

Để định lượng được khả năng tài chính của doanh nghiệp vay vốn ta có thể dựa vào tỷ lệ vốn tự có trong dự án/ tổng vốn vay của dự án. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ tiềm lực tài chính của khách hàng là khá tốt. Tuy nhiên một số doanh nghiệp lại sử dụng đòn bẩy tài chính rất tốt nên tỷ lệ này rất thấp. Dự án có khả thi thì doanh nghiệp mới có lợi nhuận và tiếp tục hoạt động. Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp vay vốn đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá rủi ro về mặt tín dụng của khách hàng tại bất kỳ ngân hàng nào.

**Bảng 3.15: Cơ cấu mẫu theo Khả năng tài chính của doanh nghiệp vay vốn**

<b>Khả năng tài chính của doanh nghiệp (lần)</b>	<b>Tần số</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
0.1	1	1,2
0.15	2	2,5
0.2	8	10,0
0.25	2	2,5
0.26	1	1,2
0.3	15	18,8
0.35	7	8,8
0.37	1	1,2
0.4	3	3,8
0.45	1	1,2
0.5	28	35,0
0.55	1	1,2
0.6	1	1,2
0.65	1	1,2
0.7	5	6,2
0.85	1	1,2
0.9	2	2,5
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Khả năng tài chính thấp (vốn tự có) là đặc điểm phổ biến của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. Trong số 80 doanh nghiệp khảo sát, có 39 doanh nghiệp (tương ứng với tỷ lệ 48,75%) có vốn tự có đầu tư vào phương án kinh doanh lớn hơn 50% vốn của phương án cần đầu tư và 52,25% số DN vay vốn DNVVN có tỷ lệ vốn tự có/tổng vốn của phương án kinh doanh nhỏ hơn 50%. Trong đó, số doanh nghiệp phát sinh nợ xấu là 2 (chiếm 68.6% số doanh nghiệp phát sinh nợ xấu).

*- Đảm bảo nợ vay (X6)*

Để đảm bảo cho khoản nợ vay hầu hết các ngân hàng đều nhận tài sản thế chấp là: Bất động sản, động sản, tài sản dễ thanh khoản (tài sản nhóm 1)... Hoạt động cho vay của ngân hàng luôn gắn liền với nguy cơ xảy ra rủi ro không thu được nợ. Quản trị tín dụng của ngân hàng đưa ra phải bảo đảm hạn chế rủi ro, tăng độ an toàn của các khoản cho vay.

**Bảng 3.16: Cơ cấu mẫu theo tỷ lệ đảm bảo tiền vay của DN vay vốn**

<b>Đảm bảo tiền vay (lần)</b>	<b>Tần số</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
0.4	2	2,5
0.45	2	2,5
0.5	28	35,0
0.55	14	17,5
0.58	1	1,2
0.59	1	1,2
0.6	1	1,2
0.65	9	11,2
0.67	1	1,2
0.7	13	16,2
0.75	4	5,0
0.8	4	5,0
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Nhân tố đảm bảo nợ vay được đo lường bằng tỷ số giữa số tiền vay và giá trị tài sản đảm bảo. Trong số 80 DN/VN điều tra chỉ có 4 doanh nghiệp tương ứng với 5% số doanh nghiệp điều tra có số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo dưới 50%, 95% DN còn lại vay tương ứng với giá trị đảm bảo tối đa theo quy định của ngân hàng. Việc xem xét danh mục tài sản bảo đảm tiền vay tại Techcombank Thái Nguyên trước hết dựa vào các qui định chung của pháp luật về giao dịch bảo đảm. Tuy nhiên, ngân hàng không lựa chọn tất cả danh mục thuộc qui định chung của luật làm bảo đảm tiền vay. Các ngân hàng không muốn nhận các tài sản có giá trị giảm dần theo thời gian để làm đảm bảo tiền vay, vì như vậy sẽ gặp rủi ro do giá trị tài sản thế chấp còn lại sẽ thấp hơn nợ khó đòi tại thời điểm xử lý tài sản để thu nợ. Ngân hàng chỉ nhận các tài sản có khả năng bán được dễ dàng và có giá trị mang tính ổn định hoặc có xu hướng gia tăng về giá trị như đất, tài sản gắn liền với đất, trái phiếu chính phủ, cổ phiếu của các doanh nghiệp uy tín... làm đảm bảo tiền vay. Đối với các tài sản có nguy cơ rủi ro cao như hàng hóa trên đường vận chuyển, phương tiện vận tải... các ngân hàng thường yêu cầu bên bảo đảm phải mua bảo hiểm trong suốt thời gian vay vốn.

- Thời gian quan hệ tín dụng (X7)

**Bảng 3.17: Cơ cấu mẫu theo thời gian quan hệ tín dụng**

Số năm quan hệ tín dụng (năm)	Tần số	Tỷ trọng (%)
1	6	7,5
2	26	32,5
3	5	6,2
4	11	13,8
5	18	22,5
6	4	5,0
7	10	12,5
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Khoảng thời gian tính từ lúc doanh nghiệp bắt đầu vay vốn tại Techcombank Thái Nguyên đến thời điểm phát sinh nợ xấu (nếu có) phổ biến từ 1 - 4 năm, chiếm 60% với 48 doanh nghiệp. Trong đó, số doanh nghiệp phát sinh nợ xấu, hệ số khả năng thanh toán nhỏ hơn 1 là 3 (tương ứng với tỷ lệ 33.3%). Phần lớn các doanh nghiệp phát sinh nợ xấu có thời gian quan hệ tín dụng từ dưới 1 năm, mặc dù số lượng các doanh nghiệp này trong mẫu chỉ có 6 doanh nghiệp nhưng lại có đến 3 doanh nghiệp phát sinh nợ xấu, chiếm 50% các doanh nghiệp phát sinh nợ xấu. Như vậy, có thể thấy rằng việc cho vay các doanh nghiệp mà Techcombank Thái Nguyên chưa có những hiểu biết sâu sắc về doanh nghiệp tiềm ẩn nguy cơ phát sinh nợ xấu hơn là việc cho vay các doanh nghiệp đã có thời gian quan hệ lâu dài với Techcombank Thái Nguyên.

- Kiểm soát trước (X8)

Biến này được sử dụng để đo lường có hay không có sự kiểm tra của kiểm soát nội bộ trong khi cho vay. Có giá trị là 1 nếu khoản vay có sự kiểm soát của Kiểm soát nội bộ trước khi giải ngân và 0 với trường hợp khác. Theo kết quả điều tra 80 DN VVN thì có 9 DN (tương ứng với 11,2 %) chưa kiểm tra kiểm soát nội bộ chặt chẽ, vẫn để xảy ra những tình trạng như: thiếu sót trong hồ sơ vay, chưa điền thông tin trên hồ sơ...

**Bảng 3.18: Cơ cấu mẫu theo kiểm soát trước khi giải ngân**

Giá trị	Tần số	Tỷ trọng (%)
0	9	11,2
1	71	88,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Hệ thống kiểm soát của Techcombank khá tốt, các nội dung kiểm soát trước khi giải ngân được đẩy lên hệ thống và có 3 khâu kiểm soát trên hội sở. Do đó 71/80 DNVVN (tương ứng với 88,8%) số DN được kiểm soát kỹ lưỡng. Do đó đã hạn chế được rất nhiều rủi ro tiềm ẩn.

*- Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng (X9)*

Con người là yếu tố quyết định đến thành công hay thất bại của một ngân hàng. Yếu tố con người gồm các mặt: số lượng, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm nghề nghiệp, cơ cấu nhân sự, phẩm chất đạo đức, năng lực quản lý và tác nghiệp.

Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng được đo lường bằng số năm trực tiếp làm công tác tín dụng của cán bộ tín dụng đó.

Trong 80 DN được điều tra thì cán bộ tín dụng quản lý các doanh nghiệp này nằm rải rác ở tất cả các chuyên viên tại Techcombank Thái Nguyên. Người gắn bó nhất với Techcombank Thái Nguyên là 7 năm. Vì Techcombank Thái Nguyên bắt đầu hoạt động từ năm 2008 đến nay là được 7 năm. Theo kết quả điều tra thì có tới 53 doanh nghiệp chịu sự quản lý của cán bộ tín dụng có kinh nghiệm nhỏ hơn 5 năm (tương ứng với tỷ lệ 66,25%). Còn lại 27 doanh nghiệp còn lại chịu sự quản lý của các cán bộ có số năm kinh nghiệm từ 5 năm trở lên. Theo kết quả thì rủi ro tín dụng xảy ra thì số Dn có nợ quá hạn chủ yếu là do đội ngũ cán bộ trẻ quản lý. Điều này chứng tỏ nếu cán bộ có số năm kinh nghiệm càng lớn thì càng giảm thiểu được rủi ro tín dụng xảy ra.

**Bảng 3.19: Cơ cấu mẫu theo số năm kinh nghiệm của cán bộ tín dụng**

Số năm kinh nghiệm của cán bộ tín dụng (năm)	Tần số	Tỷ trọng (%)
0.5	8	10,0
1	9	11,2
1.5	12	15,0
2	10	12,5
3.5	14	17,5
5	20	25,0
7	7	8,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

*- Kiểm tra, giám sát sau vay (X10)*

Tại Techcombank Thái Nguyên thì kiểm tra sau vay luôn được thực hiện theo quy định, Hội sở thường xuyên cử nhân sự xuống chi nhánh kiểm tra tuân thủ về quy trình, quy định thực hiện của chi nhánh. Vì vậy trong 80 DNVVN được tác giả điều tra không có doanh nghiệp nào bị bỏ qua giai đoạn kiểm soát sau vay của chuyên viên và lãnh đạo Techcombank Thái Nguyên, số lần kiểm tra ít hay nhiều phụ thuộc vào thời hạn khoản vay. Kiểm soát RRTD giúp đảm bảo an toàn cho khoản tín dụng đã cấp của ngân hàng, đồng thời theo dõi được mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng. Đây là cơ sở giúp ngân hàng thành lập công tác kiểm soát nội bộ trong ngân hàng, nâng cao công tác quản lý RRTD của ngân hàng. Để thực hiện tốt nhiệm vụ kiểm RRTD ngân hàng cần làm tốt các nhiệm vụ sau: Thực hiện tốt quy trình giám sát tín dụng: Cán bộ tín dụng phải theo sát quá trình sử dụng vốn của khách hàng có đúng mục đích không và để kiểm tra việc bảo quản vật tư hàng hóa hình thành từ vốn vay, tình hình tài sản đảm bảo, tiến độ thực hiện dự án... có thực hiện đúng theo hợp đồng hay không, giúp cho ngân hàng phát hiện và xử lý kịp thời những khoản nợ có vấn đề, qua đó có thể hạn chế được những rủi ro không cần thiết.

**Bảng 3.20: Cơ cấu mẫu theo kiểm soát sau vay**

Số lần kiểm soát sau vay (Lần)	Tần số	Tỷ trọng (%)
1	11	13,8
2	2	2,5
3	8	10,0
4	10	12,5
5	18	22,5
7	9	11,2
11	2	2,5
12	7	8,8
14	2	2,5
15	3	3,8
16	5	6,2
17	1	1,2
18	2	2,4
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

### 3.3.2. Kết quả ước lượng mô hình

Quá trình ước lượng mô hình sử dụng mô phần mềm SPSS với mô hình hồi quy SPSS và qua các bước như sau:

**Bước 1: Đưa toàn bộ các biến đã chọn vào mô hình** (10 biến độc lập, 1 biến phụ thuộc).

Sau khi chạy dữ liệu mô hình thông qua phần mềm SPSS 16.0, sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính ta có Mô hình 1:

$$Y = 0.952 + 0,515 X_1 - 2,177 X_2 - 2,835 X_3 + 0,95 X_4 - 0,121 X_5 + 2,394 X_6 + 0,235 X_7 + 0,878 X_8 - 0,72 X_9 + 0,27 X_{10} + \varepsilon$$

Mô hình này không được lựa chọn do biến Ngành (X1), Khả năng tài chính (X5), kinh nghiệm của cán bộ tín dụng (X9), kiểm soát sau vay (X10) không có ý nghĩa thống kê vì giá trị significance (sig.) lớn hơn 0,05 (hệ số hồi quy có độ tin cậy nhỏ hơn 95%). Do đó ta loại bỏ biến X1, X5, X9, X10 này khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. *Chi tiết mô hình được thể hiện ở phần Phụ lục, mô hình 1.*

**Bước 2: Loại bỏ biến Ngành (X1), Khả năng tài chính (X5), kinh nghiệm của cán bộ tín dụng (X9), kiểm soát sau vay (X10)** ra khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. Sau khi chạy dữ liệu mô hình thông qua phần mềm SPSS 16.0, sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính ta có Mô hình 2 có dạng như sau:

$$Y = 7,052 + 0,089 X_2 - 0,177 X_3 + 0,96 X_4 - 9,273 X_6 + 0,0185 X_7 - 0,480 X_8 + \varepsilon$$

Mô hình này không được lựa chọn do biến sử dụng vốn (X2), thời gian quan hệ tín dụng (X7) không có ý nghĩa thống kê vì có giá trị significance (sig.) lớn hơn 0,05 (hệ số hồi quy có độ tin cậy nhỏ hơn 95%). Do đó ta loại bỏ biến X2, X7 này khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. *Chi tiết mô hình được thể hiện ở phần Phụ lục, mô hình 2.*

**Bước 3: Loại bỏ biến sử dụng vốn (X2), thời gian quan hệ tín dụng (X7)** ra khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. Sau khi chạy dữ liệu mô hình thông qua phần mềm SPSS 16.0, sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính ta có Mô hình 3 có dạng như sau:

$$Y = 6,734 - 0,032 X_3 + 0,126 X_4 - 8,790 X_6 - 0,03 X_8 + \varepsilon$$

Mô hình này không được lựa chọn do biến Lịch sử vay (X3) không có ý nghĩa thống kê vì có giá trị significance (sig.) = 0.855 > 0,05 (hệ số hồi quy có độ tin cậy nhỏ hơn 95%). Do đó ta loại bỏ biến X3 ra khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. *Chi tiết mô hình được thể hiện ở phần Phụ lục, mô hình 3.*

**Bước 4: Loại bỏ biến Lịch sử vay (X3)** ra khỏi mô hình và tiếp tục chạy mô hình với các biến còn lại. Sau khi chạy dữ liệu mô hình thông qua phần mềm SPSS 16.0, sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính ta có Mô hình 4 có dạng như sau:

$$Y = 6,711 + 0,127 X_4 - 8,782 X_6 + 0,389 X_8 + \varepsilon$$

Mô hình này được lựa chọn do tất cả các biến trong mô hình 4 có ý nghĩa thống kê vì có số sig. (biến chỉ có ý nghĩa thống kê ở mức nhỏ hơn 5%). *Chi tiết mô hình được thể hiện ở phần Phụ lục, mô hình 4.*

**Bảng 3.21: Kết quả hồi quy mô hình 4 sau khi đã loại biến không có ý nghĩa thống kê**

Các biến trong mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số đã chuẩn hóa	t (giá trị t kiểm định)	giá trị significance (Sig.)
	B	Độ lệch chuẩn (Std. Error)	Beta		
1 C (hằng số)	6,711	,521		12,872	,000
X4	,127	,039	,230	3,288	,002
X6	-8,782	,698	-,810	-12,579	,000
X8	,389	,141	-,099	-2,751	,007

a. Biến phụ thuộc (Dependent Variable): Y

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

- Ý nghĩa của các Kết quả

**Về sự phù hợp cả mô hình:** Kết quả kiểm định về độ phù hợp tổng quát ở bảng 3.22 có mức ý nghĩa với quan sát sig. = 0.000 nên an toàn ta có thể bác bỏ giả thiết:

$$H_0: \beta_4 = \beta_6 = \beta_8 = 0$$

**Bảng 3.22: Tóm tắt mô hình (Model Summary<sup>b</sup>)**

Mô hình	R	R Square (R <sup>2</sup> )	R <sup>2</sup> hiệu chỉnh	Độ lệch chuẩn	Thống kê thay đổi					Durbin-Watson
					R <sup>2</sup> thay đổi	F thay đổi	df1	df2	Sig. F thay đổi	
1	,970 <sup>a</sup>	,942	,939	,30811	,942	409,679	3	76	,000	,806

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

**Bảng 3.23: Bảng đánh giá sự phù hợp (tồn tại) của mô hình (ANOVA<sup>b</sup>)**

Mô hình	Tổng bình phương	df	Trung bình bình phương	Kiểm định F	Sig.
Hồi quy (Regression)	116,674	3	38,891	409,679	,000 <sup>a</sup>
Phần dư (Residual)	7,215	76	,095		
Tổng cộng	123,888	79			

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

Giá trị  $R^2$  càng cao là một dấu hiệu cho thấy mối liên hệ giữa biến độc lập và biến phụ thuộc càng chặt chẽ. Giá trị  $R^2$  càng cao cho thấy mô hình sử dụng để phân tích có khả năng giải thích càng tốt khác biệt về biến phụ thuộc giữa các quan sát.

Từ bảng 3.23 ta có  $R^2 = 0,942$  tương đương các biến độc lập giải thích được 94,2% sự thay đổi của biến phụ thuộc Y. do đó các biến X4 (Kinh nghiệm hoạt động của doanh nghiệp), X6 (đảm bảo nợ vay), X8 (Kiểm soát trước vay) là ba yếu tố tác động trực tiếp tới biến phụ thuộc Y (hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp) tức là 3 biến độc lập giải thích được 94,2% sự thay đổi của khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

**Ý nghĩa của hệ số hồi quy tổng thể:** Bảng 3.21: Kết quả hồi quy mô hình 4 sau khi đã loại biến không có ý nghĩa thống kê, kiểm định Wald về ý nghĩa của hệ số hồi quy tổng thể của các biến đều có mức ý nghĩa sig. nhỏ hơn 0,1 nên an toàn ta có thể bác bỏ các giả thuyết:

$$H_0: \beta_4 = 0$$

$$H_0: \beta_6 = 0$$

$$H_0: \beta_8 = 0$$

Như vậy các hệ số hồi quy tìm được có ý nghĩa và mô hình đưa ra có thể sử dụng để đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp, từ đó có thể biết được mức độ rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

### ***3.3.3. Phân tích các nhân tố tác động trực tiếp đến rủi ro tín dụng theo kết quả ước lượng mô hình***

Kết quả ước lượng mô hình đo lường các nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trình bày ở bảng 3.21 cho thấy rằng, trong 8 biến lựa chọn bao gồm Ngành (X1), Sử dụng vốn (X2), Lịch sử vay (X3), Kinh nghiệm doanh nghiệp (X4), Khả năng tài chính (X5), Đảm bảo nợ vay (X6), Thời gian quan hệ tín dụng (X7), Kiểm soát trước giải ngân (X8), Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng (X9), Kiểm soát sau vay (X10) thì có 3 biến có ý nghĩa thống kê sai số chuẩn hồi quy bằng 5% và 10% là X4(Kinh nghiệm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp), X6 (đảm bảo nợ vay), X8 (Kiểm soát trước vay). Kết quả này hàm ý rằng có 3 nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp tức là ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên.

**Bảng 3.24: Tác động biên của các biến độc lập  $X_i$  lên khả năng thanh toán của DN điều tra (Y)**

<b>Biến số (<math>X_i</math>)</b>	<b>Tên Biến</b>	<b>Hệ số <math>\beta_i</math></b>	<b>Mức ý nghĩa</b>
X4	Kinh nghiệm của DN	,127	,002
X6	Đảm bảo nợ vay	-8,782	,000
X8	Kiểm soát trước vay	,389	,007

(Nguồn: Kết quả phân tích số liệu bằng phần mềm spss)

- *Kinh nghiệm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh của DN* (X4): có hệ số  $\beta_4$  dương, phù hợp với kỳ vọng ban đầu của tác giả. Điều này chứng tỏ DN nào có số năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh càng lớn thì DN đó càng có khả năng thanh toán vốn vay cho ngân hàng khi đến hạn.  $\beta_4 = 0,127$  có nghĩa rằng khi số năm hoạt động của DN tăng 1 năm thì hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp đó tăng 0,127 đơn vị, tăng khả năng trả nợ của DN làm cho khả năng rủi ro tín dụng trong cho vay DN sẽ giảm và ở mức thấp. Nhân tố Kinh nghiệm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh của DN là một trong những nhân tố quan trọng tác động đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của Techcombank Thái Nguyên.

- *Đảm bảo nợ vay* (X6): hệ của biến đảm bảo nợ vay ( $\beta_6$ ) mang dấu âm, phù hợp với kỳ vọng về dấu ban đầu của tác giả. Khi khách hàng có nguồn đảm bảo nợ vay lớn (biến X6 được đo lường bởi Số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo) thì ngân hàng có điều kiện đánh giá năng lực khách hàng chính xác hơn và do đó giảm thiểu rủi ro khách hàng không trả được nợ vay. Do vậy biến X6 có mối tương quan nghịch với biến phụ thuộc.  $\beta_6 = -8,782$  có nghĩa rằng Số tiền vay/giá trị tài sản đảm bảo tăng 1 đơn vị thì hệ số khả năng thanh toán của doanh nghiệp đó giảm 8,782 đơn vị. Trường hợp này có thể giải thích là số vốn vay tăng lên xong giá trị tài sản đảm bảo không tăng hoặc tăng ít thì sẽ làm giảm khả năng trả nợ của DN làm cho khả năng rủi ro tín dụng trong cho vay DN sẽ tăng và ở mức cao. Nhân tố đảm bảo nợ vay của DN là một trong những nhân tố quan trọng giúp cho ngân hàng có thể xác định mức độ an toàn và có thể đảm bảo cho khoản vay của DN. Từ đó nhân tố này cũng có thể nói là một nhân tố trực tiếp tác động đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của Techcombank Thái Nguyên.

- *Kiểm soát trước vay* (X8): Biến này được sử dụng để đo lường có hay không có sự kiểm tra của kiểm soát nội bộ trong khi cho vay. Hệ số của biến kiểm soát trước vay ( $\beta_8$ ) mang dấu dương, đúng với kỳ vọng của tác giả lúc ban đầu. Với hiệu quả của hoạt động kiểm tra kiểm soát sau cho vay. Có giá trị là 1 nếu khoản

vay có sự kiểm soát của Kiểm soát nội bộ trước khi giải ngân và 0 với trường hợp khác. Với  $\beta_8 = 0,389$  có nghĩa là khi X8 nhận giá trị bằng 1 thì giá trị hệ số khả năng thanh toán của DN tăng lên 0.389 đơn vị, do đó làm giảm rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay của Techcombank Thái Nguyên. Khi X8 nhận giá trị bằng 0 sẽ không làm thay đổi khả năng thanh toán của DN, rủi ro tín dụng vẫn có thể xảy ra. Nhân tố kiểm soát trước giải ngân là một trong những nhân tố được Techcombank Thái Nguyên đặc biệt trọng tâm và chú trọng trong quá trình cấp tín dụng, kiểm soát tín dụng cho DN.

### **3.4. Vận dụng mô hình Z-score của Altman để đánh giá mức độ RRTD trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên**

#### **3.4.1. Kết quả nghiên cứu vận dụng mô hình Z-score trong xếp hạng tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên**

Dựa trên các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp từ tiếp cận nguồn dữ liệu của TCB Thái Nguyên trong hai năm 2013 - 2014, tác giả đã tiến hành xử lý số liệu liên quan đến các chỉ tiêu sử dụng trong mô hình điểm z-score. Do yêu cầu bảo mật thông tin khách hàng và ngân hàng nên đề tài này sẽ không nêu rõ kết quả xếp hạng của các doanh nghiệp trong quá trình nghiên cứu. Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã chọn 80 doanh nghiệp để điều tra và đã được xếp hạng tín dụng tại TCB Thái Nguyên để chấm điểm theo mô hình z-score.

Chỉ số z được xây dựng bởi Edward I. Altman (1968), Đại Học New York, dựa vào việc nghiên cứu khá công phu trên số lượng lớn các công ty khác nhau tại Mỹ. Chỉ số Z là công cụ được cả hai giới học thuật và thực hành, công nhận và sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới. Chỉ số Z bao gồm 5 tỷ số X1, X2, X3, X4, X5.

Trong đó:

X1: tỷ số “vốn lưu động ròng/tổng tài sản”

X2: tỷ số “lợi nhuận tích lũy/tổng tài sản”

X3: tỷ số “lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản”

X4: tỷ số “thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”

X5: tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.

Theo Altman, Edward I. (September 1968) [2] Chỉ số Z dưới đây có thể được dùng cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của X5 giữa các ngành, nên X5 được đưa ra.

$$Z = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

Nếu  $Z > 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

Nếu  $1.2 < Z < 2.6$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu  $Z < 1.1$ : Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Dựa trên việc đánh giá nguy cơ hoạt động của các doanh nghiệp mà ngân hàng mới có thể phân tích kế hoạch cho vay và các biện pháp nhằm quản trị rủi ro để tăng cường khả năng thanh toán khi đến hạn.

**Bảng 3.25: Kết quả xác định chỉ số nguy cơ phá sản của 80 DNVVN trong hai năm 2013 - 2014 tại Techcombank Thái Nguyên**

*DVT: Doanh nghiệp*

Phân vùng	Năm 2013	Năm 2014
1. Vùng lành mạnh ( $Z > 2.6$ )	20	25
2. Vùng không rõ ràng ( $1.2 < Z < 2.6$ )	54	50
3. Vùng phá sản ( $Z < 1.1$ )	6	5
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>	<b>80</b>

*(Nguồn: Dữ liệu tính toán của tác giả)*

Qua bảng trên ta thấy, từ các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp, tác giả đã sử dụng phần mềm Excel để tính chỉ số nguy cơ phá sản của 80 doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong năm 2014, có 5 doanh nghiệp có nguy cơ phá sản thể hiện là tình hình tài chính của các doanh nghiệp này là rất yếu và tương lai rất là nguy hiểm nghiêm trọng.

Chiếm hơn 60% là các doanh nghiệp nằm trong vùng không rõ ràng. Điều này có thể gợi ý rằng tình trạng tài chính của các doanh nghiệp nằm trong vùng này không phải là lành mạnh và có thể không ổn định.

#### **Đánh giá việc vận dụng mô hình z-score:**

- *Ưu điểm:* mô hình z-score được sử dụng đơn giản, nhanh. Tại ngân hàng các cán bộ tín dụng có thể sử dụng excel để tính toán chỉ số z, từ đó dự báo được nguy cơ phá sản của doanh nghiệp. Việc tính toán chỉ số z theo mô hình hoàn toàn được dựa vào các báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

- *Hạn chế:* mô hình z-score được nghiên cứu dựa trên tình hình của các doanh nghiệp ở Mỹ, và chưa được sử dụng phổ biến ở Việt Nam trong việc xếp hạng tín dụng doanh nghiệp. Bên cạnh đó, mô hình không tính đến một số nhân tố khó định lượng nhưng có thể đóng một vai trò quan trọng ảnh hưởng đến mức độ của các khoản vay.

Tuy nhiên theo tác giả đây là mô hình cần được các NHTM ở Việt Nam xem xét đến khi ra quyết định cho vay đối với các doanh nghiệp.

**3.4.2. So sánh việc sử dụng mô hình z-score và mô hình xếp hạng tín dụng (CRIB) đang được sử dụng tại Techcombank**

**Bảng 3.26: So sánh kết quả của việc sử dụng hai mô hình trong xếp hạng tín dụng đối với 80 DNVVN Năm 2014**

Chỉ tiêu	Mô hình hiện tại ở TCB	Mô hình z-score	So sánh kết quả hai mô hình
Nhóm A - AAA (Vùng lành mạnh)	25	20	5 (5 doanh nghiệp thuộc vùng không rõ ràng)
Nhóm B - BBB (Vùng không rõ ràng)	50	41	9 (4 doanh nghiệp nằm vùng lành mạnh, 5 doanh nghiệp nằm vùng phá sản)
Nhóm D - CCC (Vùng phá sản)	5	2	5 (1 doanh nghiệp nằm vùng lành mạnh, 2 doanh nghiệp nằm vùng không rõ ràng)

(Nguồn: Dữ liệu tính toán của tác giả)

Khi đánh giá giữa việc xếp hạng tín dụng theo mô hình CRIB của Techcombank đang áp dụng với việc sử dụng mô hình z-score, thì kết quả đôi khi lại phản ánh ngược nhau về tình hình của doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng. Điều này là do những nguyên nhân sau:

Mô hình z-score chủ yếu dựa vào các chỉ tiêu tài chính để tính điểm số z nhằm dự báo nguy cơ phá sản của doanh nghiệp.

Mô hình xếp hạng tín dụng hiện tại của TCB vừa tính đến các chỉ tiêu tài chính, vừa tính đến các chỉ tiêu phi tài chính của doanh nghiệp. Khi tính điểm tổng hợp, các chỉ tiêu phi tài chính lại chiếm tỷ trọng cao hơn với các chỉ tiêu tài chính.

**3.4.3. Mô hình z-score được xây dựng trong nền kinh tế Việt Nam**

Tiến sĩ Nguyễn Trọng Hòa (Học viện Tài chính) năm 2010 đã xây dựng một mô hình z-score - là mô hình xếp hạng tín dụng cho các doanh nghiệp đã lên sàn chứng khoán. Mô hình z-score được xây dựng phù hợp với nền kinh tế Việt Nam và được sử dụng để xếp hạng các doanh nghiệp [8].

**Bảng 3.27: Điểm phân biệt xếp hạng tín dụng doanh nghiệp theo mô hình z-score**

Điểm phân biệt	Loại
$Z > 1,7$	AAA
$0,85 < Z < 1,7$	AA
$0 < Z < 0,85$	A
$-0,85 < Z < 0$	BBB
$-1,7 < Z < -0,85$	BB
$-2,55 < Z < -1,7$	B
$-3,25 < Z < -2,55$	CCC
$-4,1 < Z < -3,25$	CC
$Z < -4,1$	C

(Nguồn: Dữ liệu tính toán của tác giả)

$$Z = -0,352 - 3,118X_4 + 2,763X_8 - 0,55X_{22} - 0,163X_{24} + 6,543X_{29} + 0,12X_{53} \quad [7]$$

Hàm Z là sự kết hợp giữa các chỉ tiêu này nên chỉ số Z cao thì chứng tỏ các doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt, hoạt động kinh doanh hiệu quả, lợi nhuận cao và khả năng thanh toán tốt.

**Bảng 3.28: Kết quả xếp hạng tín dụng các doanh nghiệp theo mô hình của Tiến sỹ Nguyễn Trọng Hòa tại Techcombank Thái Nguyên**

Xếp hạng	Số lượng công ty
AAA	14
AA	9
A	10
BBB	20
BB	15
B	6
CCC	4
CC	2
C	0
<b>Tổng cộng</b>	<b>80</b>

(Nguồn: Dữ liệu tính toán của tác giả)

Kết quả điều chỉnh theo mô hình z-score nhằm xếp hạng tín dụng doanh nghiệp tại Techcombank Thái Nguyên. Tác giả sử dụng lại dữ liệu của 80 công ty đã xếp hạng Z theo mô hình z-score của Altman, lần này tác giả xếp hạng 80 công ty theo mô hình của Tiến sỹ Nguyễn Trọng Hòa đưa ra và kết quả được thể hiện dưới bảng 3.28.

Kết quả xếp hạng các doanh nghiệp theo số liệu năm 2014 của 80 doanh nghiệp theo mô hình z-score của Tiến sỹ Nguyễn Trọng Hòa có sự khác biệt so với kết quả xếp hạng của mô hình z-score của Altman. Điều này đã được chứng minh ở bảng 3.27.

Tác giả đề xuất Techcombank Thái Nguyên có thể vận dụng mô hình z-score phù hợp với nền kinh tế Việt Nam trong việc xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp tham gia vay vốn tại ngân hàng. Việc vận dụng mô hình này trong công tác xếp hạng tín dụng giúp Techcombank Thái Nguyên nhìn nhận được những khó khăn tài chính của các doanh nghiệp. Từ đó, giúp ngân hàng đưa ra được những quyết định cho vay chính xác, hạn chế được rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

### **3.5. Đánh giá hiệu quả hạn chế rủi ro tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên**

#### **3.5.1. Những kết quả đạt được**

Những kết quả đạt được trong công tác hạn chế rủi ro tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên gồm:

*Một là*, đã từng bước xây dựng chiến lược, chính sách, quy trình thực hiện trong hoạt động tín dụng nói chung cũng như trong hạn chế RRTD nói riêng và những chính sách này cũng đã dần phát huy tác dụng của nó, tạo cơ sở nền tảng cũng như hành lang trong mọi hoạt động quản lý rủi ro.

*Hai là*, ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên trong Chi nhánh đã tham gia tích cực vào công tác thu hồi và xử lý nợ xấu, nâng cao chất lượng tín dụng.

*Ba là*, về cơ cấu tổ chức đã phần nào đi vào ổn định, tạo điều kiện tập trung đi vào hoạt động kinh doanh từng bước phát huy hiệu quả, nâng cao vị thế của Techcombank Thái Nguyên trên địa bàn Thái Nguyên. Tách bộ phận hạn chế RRTD ra khỏi bộ phận cho vay.

*Bốn là*, hoàn thiện được một đội ngũ cán bộ trẻ có trình độ, năng động, nhiệt tình, sáng tạo.

*Năm là*, từng bước hoàn thiện các công cụ, mô hình trong hoạt động quản lý RRTD.

#### **3.5.2. Những tồn tại trong công tác hạn chế rủi ro tín dụng**

Ngoài những mặt đạt được trong công tác hạn chế rủi ro, Techcombank Thái Nguyên còn tồn tại những mặt hạn chế như sau:

*Một là*, chưa có chiến lược hạn chế RRTD riêng biệt, chính sách cho vay chưa đạt được tầm chiến lược, chưa triệt để theo nguyên tắc lợi nhuận và mức độ rủi ro chấp nhận, bị cuốn hút theo phong trào.

Trong một vài năm gần đây, đã có sự chú ý trong xây dựng chiến lược chung cho toàn bộ hoạt động ngân hàng, trong đó chỉ có một số chỉ tiêu phản ánh công tác hạn chế RRTD, chưa đảm bảo được các nguyên tắc trong quản lý, chưa phân đoạn khách hàng, định hướng được thị trường mục tiêu và xác định mức độ rủi ro chấp nhận trong chiến lược,...việc xây dựng chiến lược hạn chế RRTD tách riêng cũng là một đòi hỏi mà Chi nhánh cũng cần phải xây dựng trong thời gian tới. Chính sách hạn chế RRTD tại Chi nhánh vẫn chưa rõ nét, chưa có những phân tích, đánh giá đo lường về RRTD, cũng như chưa có các giải pháp cụ thể, thiết thực nhằm nâng cao chất lượng tín dụng cũng như xử lý những khoản nợ xấu trong từng giai đoạn cụ thể.

Hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại Chi nhánh được đánh giá là không có hiệu quả, công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ mới chỉ dừng lại ở việc kiểm tra tác nghiệp là chủ yếu, chưa chú trọng vào phân tích tình hình môi trường, đưa ra những cảnh báo những dấu hiệu rủi ro có thể xảy ra trong tương lai cũng như trong ngành và lĩnh vực tiềm ẩn nhiều nguy cơ rủi ro...

Cán bộ chưa nhận thức đầy đủ và chưa nhìn nhận được tầm quan trọng của công tác hạn chế RRTD, từ đó dẫn tới vị trí và vai trò của hạn chế RRTD, cán bộ còn thiếu và chưa được học tập bài bản về công tác quản lý RRTD, hiệu quả hoạt động chưa cao, việc đào tạo cho cán bộ làm về hạn chế rủi ro vẫn chưa được thực hiện.

*Hai là*, chưa quản lý rõ ràng về danh mục cho vay.

Chính sách cho vay của Techcombank Thái Nguyên chưa có sự phân tích rõ ràng và công bố công khai về danh mục cho vay, hay thị trường mục tiêu mà Chi nhánh lựa chọn cũng như đặc điểm danh mục cho vay chất lượng cao, loại hình cho vay, thời gian đáo hạn, quy mô chất lượng một khoản vay. Việc công bố danh mục cho vay hầu như chỉ dừng ở mức thống kê khoản mục cho vay vào ngành, hoặc loại cho vay ngắn hạn, trung hạn.

*Ba là*, chưa có sự phân tách giữa các khâu thẩm định và khâu cho vay.

Công tác thẩm định và cho vay hiện nay vẫn do cán bộ tín dụng - người trực tiếp cho vay thuộc phòng khách hàng làm, điều này đã tạo ra nhiều tiềm ẩn rủi ro cho Chi nhánh trong quá trình cấp tín dụng.

Các khâu tiếp cận lập hồ sơ, tờ trình tài liệu thông tin chủ yếu dựa trên thông tin của khách hàng cung cấp, nguồn thông tin từ các kênh khác để kiểm định là vô cùng ít, gần như là không có.

Như vậy việc thực hiện quản lý rủi ro chưa triệt để không đảm bảo được nguyên tắc tách bạch chức năng ra quyết định và chức năng quản lý tín dụng - nguyên tắc của quản lý RRTD.

Theo thông lệ quốc tế thì mô hình hạn chế rủi ro phải tách bạch thành 3 cấp độ đó là tiếp xúc khách hàng (front - office) - quản lý rủi ro (middle office) - tác nghiệp (back office).

*Bốn là*, quản lý, đánh giá, lựa chọn về TSĐB chưa đảm bảo được yêu cầu đề ra.

Quản lý danh mục TSĐB là yêu cầu khách quan trong công tác quản lý RRTD, nó là một mắt xích quan trọng trong quy trình cho vay thu hồi nợ, xử lý các khoản nợ có vấn đề. Tuy nhiên, việc quản lý, đánh giá, phân loại, dự báo cảnh báo về danh mục tài sản mà Chi nhánh lựa chọn xét ưu tiên nhận làm bảo đảm tiền vay chưa được làm thường xuyên, chưa có tính hệ thống mà chủ yếu chỉ dừng ở mức kiểm tra trên hồ sơ pháp lý, định giá lại giá trị tài sản bảo đảm để điều chỉnh mức dư nợ cho vay hoặc yêu cầu khách hàng bổ xung thêm tài sản bảo đảm, nhiều trường hợp còn không đánh giá lại tài sản bảo đảm mà thực hiện cho vay bằng tài sản bảo

đảm đã đánh giá ở khoản cho vay trước đó đã thu hết nợ, hay những tài sản bảo đảm có giá trị nhưng không có giá trị phát mại.

*Năm là*, nhận dạng, phân tích và đo lường RRTD chưa được thực hiện đồng bộ, triệt để.

Việc nhận dạng, cập nhật các RRTD có thể xảy ra chưa được thực hiện thường xuyên tại Chi nhánh, việc phân tích các nguyên nhân của các RRTD đã xảy ra còn đơn điệu, chưa phản ánh toàn diện, đúng bản chất của những nguyên nhân gây ra RRTD.

Việc xếp hạng tín dụng nội bộ và chấm điểm khách hàng cá nhân là rất quan trọng trong hoạt động quản lý RRTD toàn hệ thống cũng như mỗi chi nhánh nó sẽ giúp cho ngân hàng một cách hợp lý, chính xác nhất chất lượng tín dụng và mức độ rủi ro theo từng dòng sản phẩm hoặc lĩnh vực hay từng ngành kinh tế, phân tích được lợi nhuận của các dòng sản phẩm. Đây là điều kiện quan trọng để xây dựng chiến lược trong hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao. Kết quả xếp hạng tín dụng là một trong các căn cứ để đưa ra quyết định tín dụng đồng thời giúp cho quá trình kiểm soát và đo lường được chính xác mức độ rủi ro của danh mục tín dụng. Tuy nhiên, việc tăng cường xây dựng và ứng dụng các công cụ, mô hình kèm theo nó lại chưa được thực hiện.

Chưa triển khai xếp hạng đối với tài sản đảm bảo, do vậy chưa đưa ra các mức rủi ro phù hợp về chất lượng tài sản bảo đảm.

Một số mô hình giúp cảnh báo rủi ro ngành, theo tài sản bảo đảm, theo luồng tiền chưa được quan tâm nghiên cứu ứng dụng.

*Sáu là*, các công cụ trong quản lý, kiểm soát và tài trợ rủi ro còn nghèo nàn.

Thực tế tại Chi nhánh khoản nợ xấu chiếm tỷ trọng tương đối cao, tuy nhiên các công cụ trong quản lý, kiểm soát các khoản tín dụng có vấn đề còn ít chưa trở thành hệ thống trong hoạt động, kinh nghiệm về quản lý và kiểm soát cũng như tài trợ rủi ro chưa có sự phối hợp cũng như đưa ra các biện pháp để kiểm soát các khoản nợ xấu. Chủ yếu việc tài trợ các khoản nợ xấu đều sử dụng bằng quỹ dự phòng RRTD để xử lý - tức là sử dụng phương pháp tài trợ mà không có các công cụ khác để lựa chọn.

*Bảy là*, Chất lượng tín dụng chưa được cải thiện, mặc các năm gần đây Chi nhánh thực hiện nhiều biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế gia hạn nợ và phát sinh nợ xấu nhưng chất lượng tín dụng phụ thuộc chất lượng cho vay của các năm trước, tỷ lệ nợ xấu tại Chi nhánh có xu hướng gia tăng, điều này phản ánh chất lượng tín dụng không cao và việc quản lý rủi ro tín dụng kém hiệu quả. Tỷ lệ dự phòng trên nợ quá hạn cho thấy khả năng bù đắp rủi ro cho các khoản nợ được xác định là không thu hồi được là tốt, nhưng nó cũng cho thấy một phần vốn của Chi nhánh hoạt động không hiệu quả.

### **3.5.3. Nguyên nhân của những tồn tại**

Nguyên nhân của những tồn tại trong hạn chế rủi ro tín dụng.

#### **3.5.3.1. Nguyên nhân khách quan**

*Một là*, kinh tế của tỉnh còn nghèo, thu nhập bình quân đầu người thấp, dân số ít, các ngành kinh tế đang phát triển. Do vậy rất khó để có môi trường tốt cho Techcombank Thái Nguyên đầu tư vốn và huy động vốn có hiệu quả.

*Hai là*, nền khách hàng mỏng và yếu, tổng số doanh nghiệp trên địa bàn khoảng trên 3000 doanh nghiệp. Các doanh nghiệp này phần lớn có quy mô vừa và nhỏ, tình hình tài chính yếu, vốn chủ sở hữu thấp, trình độ tổ chức sản xuất và quản lý không cao. Vì thế việc lựa chọn khách hàng tốt trên địa bàn tỉnh để cho vay là khó.

*Ba là*, rủi ro ngành xây lắp, khai thác chế biến vật liệu xây dựng trong thời gian qua: khách hàng của Chi nhánh phần lớn là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp, khai thác và chế biến vật liệu xây dựng... Đây là lĩnh vực rủi ro nhiều doanh nghiệp bỏ thầu giá thấp để nhận công trình, chưa thực sự quan tâm đến nguồn vốn thanh toán, ứ đọng vốn. Đối với các đơn vị hoạt động trong lĩnh vực khai thác chế biến vật liệu xây dựng như xi măng, đá xây dựng thời gian thực hiện các dự án thường là dài hạn trong khi “Giấy cấp phép khai thác” chỉ có thời hạn 3 năm, đây là một trong những trở ngại trong quá trình sản xuất kinh doanh, nhiều đơn vị hết thời hạn cấp phép không xin được gia hạn hoặc giấy phép mới do vậy quá trình kinh doanh bị gián đoạn.

*Bốn là*, các chính sách, quy trình, quy định được đưa ra chưa đồng bộ, kịp thời không tạo được sự nhận thức có hệ thống trong công tác quản lý điều hành nói chung và quản lý RRTD nói riêng.

#### **3.5.3.2. Nguyên nhân chủ quan**

*Một là*, việc thực hiện các quy định, quy trình thủ tục, văn bản hướng dẫn về hoạt động tín dụng của NHNN Việt Nam, Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam và các văn bản của các bộ ngành có liên quan chưa đầy đủ, thiếu chặt chẽ.

*Hai là*, việc phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng, dự án vay vốn chưa được chuyên sâu, chất lượng chưa cao: Phân tích khách hàng, tư cách pháp lý của khách hàng vay vốn, thẩm định dự án còn sơ sài: thực hiện kiểm tra giám sát vốn vay tài sản đảm bảo nợ vay, chưa thường xuyên và chưa hiệu quả.

*Ba là*, trong chiến lược, kế hoạch tại Chi nhánh đã quan tâm và đặt lên hàng đầu công tác thu hồi nợ xấu và nâng cao chất lượng tín dụng nhưng những giải pháp đưa ra còn ít, tính khả thi thấp.

*Bốn là*, chưa xây dựng được một danh mục tín dụng rõ ràng, chưa có sự đánh giá cụ thể về ngành, lĩnh vực kinh doanh một cách cụ thể.

*Năm là*, chuyên môn của đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định, tín dụng còn nhiều bất cập, lúng túng trong việc xây dựng và hoạch định kế hoạch, phương án

thu hồi nợ xấu, việc đánh giá rút ra bài học kinh nghiệm sau mỗi lần xử lý nợ xấu còn ít, tuy đã thành lập tổ thu hồi và xử lý nợ xấu nhưng hoạt động chưa bài bản và đem lại hiệu quả không cao.

*Sáu là*, hệ thống thu nhập thông tin đa chiều giúp cho quá trình quản lý chưa có, mới chỉ dừng lại ở việc thu thập thông tin từ phía khách hàng, tuy đã xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ nhưng kết quả mang lại đối với hoạt động quản lý chưa nhiều, hệ thống các công cụ phân tích đánh giá, dự báo RRTD chưa có.

*Bảy là*, hệ thống giải pháp, biện pháp phòng ngừa, xử lý RRTD tại Chi nhánh chưa có sự nghiên cứu, sử dụng các biện pháp nhằm chuyển giao rủi ro như: Mua bảo hiểm, sử dụng các nghiệp vụ phái sinh hay chứng khoán hóa các khoản nợ.

### **Kết luận chương 3**

Nội dung Chương 3 tập chung khái quát về cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên và ước lượng mô hình đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng bằng việc sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính thông qua phần mềm SPSS 16.0. Kết quả ước lượng chỉ ra 3 yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng gồm:

- Kinh nghiệm hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh của DN;
- Đảm bảo nợ vay của khách hàng;
- Kiểm soát trước giải ngân của ngân hàng: Các thông tin, hồ sơ, tài liệu về tình hình tài chính của khách hàng được thu thập trong khi thẩm định cho vay;

Từ kết quả nghiên cứu này, Chương 4 sẽ trình bày một số giải pháp cần tập trung nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên trong thời gian tới.

Tác giả có vận dụng mô hình z-score để đánh giá, xếp hạng doanh nghiệp đã thu thập số liệu. Áp dụng mô hình phù hợp với thực tế tại Việt Nam.

Ngoài ra tác giả còn nêu lên những mặt làm được, những tồn tại cũng như nguyên nhân của sự tồn tại trong hoạt động hạn chế RRTD tại Techcombank Thái Nguyên. Từ đó làm cơ sở để đưa ra một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên.

## **Chương 4**

### **GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK THÁI NGUYÊN**

#### **4.1. Định hướng về hạn chế rủi ro tín dụng tại Techcombank Thái Nguyên**

##### **4.1.1. Định hướng chung**

Xuất phát từ yêu cầu của thực tế, định hướng hoạt động của Techcombank Thái Nguyên đến năm 2020 như sau:

Tiếp tục tăng trưởng các chỉ tiêu cơ bản hàng năm:

Tổng dư nợ hàng năm tăng 15-20%;

Nguồn vốn hàng năm tăng 15-20%;

Chênh lệch thu chi tăng 5% (theo kế hoạch mà Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam giao cho hàng năm);

Nợ quá hạn dưới 2%;

Khách hàng mục tiêu của Khối khách hàng DN tập trung chủ yếu vào các DNVVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên.

Nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, đa dạng hóa các hình thức tín dụng, xác định thị trường công nghiệp. Coi trọng việc đầu tư các dự án lớn, các dự án đồng tài trợ, tăng tỷ lệ cho vay có đảm bảo, giảm tỷ lệ cho vay không có tài sản bảo đảm.

Tăng cường tiếp thị các hoạt động Marketing, phát triển và giữ vững khách hàng có tín nhiệm, quan hệ lâu dài với ngân hàng. Hoạt động của ngân hàng phải thực sự có tính cạnh tranh, cải tiến phong cách, lễ lối phục vụ tạo thuận lợi tối đa cho khách hàng.

Mở rộng hoạt động đối với khách hàng thuộc các vùng nông nghiệp nông thôn, vùng nghề, làng nghề, các khu công nghiệp mới các hộ kinh doanh.

Nguồn vốn kinh doanh, Chi nhánh xác định chủ yếu là vốn tự huy động trên địa bàn.

Mở rộng kinh doanh đa năng như kinh doanh hối đoái, chi trả kiều hối, dịch vụ thanh toán thẻ...

Coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, khắc phục những tồn tại.

Tích cực đào tạo và đào tạo lại cán bộ cho phù hợp với đòi hỏi trong tình hình kinh doanh có nhiều biến đổi, nhằm nâng cao chất lượng cán bộ.

Từng bước hoàn thiện và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, tăng cường cơ sở vật chất - trụ sở giao dịch. Nâng cao vị thế và thương hiệu Vietinbank trên địa bàn.

##### **4.1.2. Định hướng về hạn chế rủi ro tín dụng**

Một là, trong điều kiện môi trường kinh doanh ngày càng thay đổi, trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, môi trường hoạt động ngày càng đa dạng và phức tạp hơn, mức độ cạnh tranh ngày một khốc liệt hơn, rủi ro nhiều hơn, vì vậy Chi nhánh cần xác định hoạt động quản lý rủi ro, nhất là quản lý rủi ro tín dụng trong kinh doanh là trọng tâm của mọi hoạt động quản lý và điều hành kinh doanh.

*Hai là*, mọi quyết định trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là quyết định về cấp tín dụng của Chi nhánh phải triệt để tuân thủ nguyên tắc phải đánh giá được rủi ro và phải xác định rõ quan hệ rủi ro - lợi ích, bảo đảm tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở hạn mức rủi ro đã được phê duyệt.

*Ba là*, giám sát, quản lý rủi ro tín dụng của Chi nhánh phải tiến hành theo nguyên tắc quản lý giám sát độc lập với hoạt động tác nghiệp của các phòng tín dụng khách hàng, nơi kinh doanh tạo ra rủi ro.

*Bốn là*, hoàn thiện bộ máy quản lý điều hành tại Chi nhánh với sự phân công nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm cho mỗi cấp, mỗi bộ phận từ Chi nhánh cho tới các phòng giao dịch sao cho rõ ràng, cụ thể; đảm bảo sự chỉ đạo thống nhất từ trên xuống dưới, vừa phát huy được thế mạnh của các phòng giao dịch, vừa tăng cường hoạt động kiểm tra, giám sát, chỉ đạo sâu sát của ban lãnh đạo.

*Năm là*, nghiên cứu và áp dụng những nguyên tắc quản lý rủi ro của Ủy ban BASEL và những thông lệ quốc tế tốt nhất, đặt ra bước đi nhanh và phù hợp với điều kiện hoạt động quản lý rủi ro của Chi nhánh.

*Sáu là*, áp dụng các phương pháp đo lường rủi ro hướng theo tiêu chuẩn quốc tế, xây dựng mô hình dự đoán rủi ro phù hợp, phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro, nhận biết chính xác nguyên nhân.

*Bảy là*, thiết lập hệ thống thông tin khách hàng, thực hiện phân tích, đánh giá tình hình tài chính, kinh doanh của khách hàng thường xuyên và định kỳ; thực hiện phân loại các khoản vay và trích lập dự phòng rủi ro theo quy định.

## **4.2. Phân tích SWOT để đánh giá khả năng hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN**

### **4.2.1. Phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức kinh doanh của DNVVN khi vay tín dụng của Techcombank Thái Nguyên**

#### **Điểm mạnh (Strengths):**

- S1: DNVVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên chiếm thị phần lớn, phân bố rộng khắp
- S2: Có trường vốn lớn làm cho năng lực tài chính DNVVN được nâng cao, những chiến lược được tính toán kỹ lưỡng, công nghệ, sản xuất và quá trình hoạt động tốt.
- S3: Bộ máy quản lý gọn nhẹ và linh hoạt nên các DNVVN nhanh chóng đưa ra những quyết định kinh doanh kịp thời.

#### **Điểm yếu (Weaknesses):**

- W1: DNVVN sản xuất vẫn còn thủ công do máy móc thiết bị lạc hậu, năng lực công nghệ bị hạn chế.
- W2: Trình độ cán bộ quản lý và lao động của DNVVN còn hạn chế.
- W3: Sự khó khăn về tài chính của các DNVVN là do bản thân doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo để vay vốn ngân hàng hoặc không có các phương án kinh doanh có đủ sức thuyết phục.

-W4: Thiếu thông tin, kiến thức, thiếu mặt bằng sản xuất và đặc biệt là sự cạnh tranh gay gắt của hàng ngoại.

**✚ Cơ hội (Opportunities):**

- O1: Hiện nay DNVVN là một trong những đối tượng được phần lớn các ngân hàng tập trung khai thác nhằm thúc đẩy tăng trưởng tín dụng. Giúp DNVVN dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn nhằm đầu tư phát triển kinh doanh.

- O2: Nguồn lao động phổ thông trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên rất dồi dào, DNVVN có cơ hội tuyển dụng lao động chất lượng cao phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

- O3: Techcombank Thái Nguyên luôn có những chính sách ưu đãi, chính sách phí, lãi suất hấp dẫn dành cho DNVVN.

**✚ Thách thức kinh doanh (Threats):**

- T1: Sự cạnh tranh ngày càng tăng lên. DNVVN cần tăng năng suất, chất lượng sản phẩm để cạnh tranh được với các đối thủ.

- T2: Lãi vay ngân hàng được hạch toán vào chi phí sản xuất của doanh nghiệp. Khi rủi ro tín dụng xảy ra thì khách hàng vay vốn của ngân hàng sẽ phải chịu lãi phạt rất cao, lãi suất nợ quá hạn lớn hơn lãi suất nợ trong hạn sẽ làm chi phí của doanh nghiệp tăng lên, hiệu quả sử dụng vốn giảm, lợi nhuận giảm, doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả. Tình hình tài chính ngày càng khó khăn hơn, nguy cơ không trả đủ nợ cho ngân hàng là không tránh khỏi, còn có thể dẫn đến phá sản doanh nghiệp.

- T3: DNVVN luôn phải đối mặt với các rào cản về công nghệ và bảo hộ thương mại. biến động này có thể ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

**Kết luận:**

Tận dụng điểm mạnh kết hợp với cơ hội để phát triển (S/O):

**S1,S2,S3/ O1,O2,O3:** Tận dụng điểm mạnh địa bàn rộng lớn, mối quan hệ với các TCTD khác... nhằm xây dựng cho DNVVN có thị trường vốn vay linh hoạt phục vụ, hỗ trợ cho quá trình phát triển, mở rộng sản xuất được hiệu quả và dễ dàng hơn.

Hạn chế điểm yếu để tối đa hóa cơ hội (W/O):

**W1,W2/O1,O2,O3:** DNVVN cần phát triển cơ sở hạ tầng, nâng cao tay nghề và công nghệ. Đảm bảo thị phần trên địa bàn. Tìm kiếm nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định, đầu tư cho quá trình sản xuất kinh doanh. Xây dựng chiến lược quảng bá sản phẩm. Đầu tư vào những sản phẩm trọng tâm. Để đạt được nhưng mục tiêu này thì Ngân hàng là một trong những kênh cung cấp vốn có hiệu quả nhất cho doanh nghiệp.

**W3/O1,O3:** Tận dụng mọi nguồn thông tin, chất lượng nguồn nhân lực chính thống và không chính thống một cách có chọn lọc để làm cơ sở phân tích đánh giá.

Tận dụng điểm mạnh, hạn chế khó khăn để tồn tại và giảm thiểu thiệt hại (S/T):

**S1,S2,S3 /T1,T2, T3:** DNVVN cần Khai thác tối đa những cơ hội sẵn có. Đạo tạo nguồn nhân lực có tay nghề. Xâm nhập những thị trường khác trong và ngoài nước.

Triệt tiêu điểm yếu, hạn chế nguy cơ dễ tổn tại (W/T):

**W1,W2, W3/T1, T2,T3:** DNVVN cần cố gắng giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh, xem xét kỹ lưỡng quyết định vay vốn với mục đích phù hợp. Đảm bảo khả năng trả nợ trong tương lai.

#### **4.2.2. Phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của bản thân TCB Thái Nguyên trong hạn chế RRTD trong hoạt động cho vay DNVVN**

Để hoạt động tín dụng có hiệu quả thì việc làm trước tiên đó là tự đánh giá về bản thân của mình xem có những cơ hội gì? thách thức như thế nào? và có những thuận lợi, khó khăn nào... để từ đó đưa ra phương án kinh doanh hợp lý. Việc phân tích SWOT là một việc làm trước tiên cho NH.

##### **Điểm mạnh (strengths):**

- S1: Techcombank Thái Nguyên đã xây dựng quy trình thẩm định trong cho vay DNVVN khá tốt, việc tuân thủ theo quy trình này giúp hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN.
- S2: Techcombank Thái Nguyên đã hoạt động lâu năm trên địa bàn, với uy tín của mình Techcombank Thái Nguyên đã xây dựng được một mạng lưới khách hàng vững mạnh, uy tín, đồng thời xây dựng được chỗ đứng của Ngân hàng trên địa bàn.
- S3: Ban lãnh đạo CN 8 có năng lực và dày dặn kinh nghiệm trong công tác thẩm định, am hiểu về thị trường và tình hình các DNVVN trên địa bàn.
- S4: Đội ngũ CBTD trẻ, có trình độ, năng động và nhiệt tình, luôn sẵn sàng học hỏi, tiếp thu những cái mới.
- S5: Vị trí kinh doanh của Ngân hàng nằm ở trung tâm Thành phố tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ tìm và dễ giao dịch. Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho công tác huy động vốn. Đồng thời thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Techcombank Thái Nguyên.

##### **Điểm yếu (weakness):**

- W1: Bộ phận tín dụng chưa phân công chuyên môn hóa, nên một CBTD phải kiêm nhiệm nhiều khâu như: Lập hồ sơ vay vốn, thẩm định hồ sơ vay vốn, soạn thảo văn bản, theo dõi nợ, thu hồi nợ... Việc này gây mất thời gian và ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng công việc.
- W2: Cán bộ trẻ có năng lực, nhiệt tình, năng động nhưng còn thiếu kinh nghiệm. Thẩm định tín dụng bao gồm cả định tính và định lượng nên đôi khi những đánh giá chủ quan của CBTD là rất quan trọng. Khi đó, bên cạnh kiến thức chuyên môn thì kinh nghiệm nghề nghiệp ảnh hưởng rất lớn đến phán đoán của CBTD.
- W3: Một phương án sản xuất kinh doanh liên quan đến rất nhiều lĩnh vực mà CBTD không phải lúc nào cũng am hiểu hết, dẫn đến những phán đoán thiếu chính xác.
- W4: Nguồn vốn của NH chủ yếu là vốn điều chuyển.

### **Cơ hội (opportunities):**

- O1: Trung tâm thông tin tín dụng CIC (CIC-Credit Information Center) ngày càng được nâng cấp và hoàn thiện, qua đó hỗ trợ tốt hơn cho công tác thu thập thông tin và đánh giá của CBTD.
- O2: DNVVN ngày càng nhiều và đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Do đó, việc thực hiện pháp lệnh, kế toán thống kê sẽ được thực hiện nghiêm túc hơn, các số liệu ngày càng phản ánh trung thực tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- O3: Sự phát triển mạnh mẽ của mạng internet, nhiều thông tin về mọi lĩnh vực được cập nhật hàng ngày hàng giờ. Như vậy có thể nói internet cũng là một kênh cung cấp thông tin hữu hiệu về doanh nghiệp, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế, chủ trương chính sách của nhà nước...
- O4: Có sự quan tâm giúp đỡ của các cơ quan, ban ngành địa phương trong việc tháo gỡ những vướng mắc, khó khăn trong hoạt động đầu tư tín dụng, nhờ đó mà NH có thể cho vay thuận lợi.
- O5: Thành phố Thái Nguyên là một trọng điểm của khu vực vùng núi phía bắc, là cửa ngõ phí bắc của thủ đô Hà Nội cho nên tình hình phát triển kinh tế là khá cao, cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực nên nhu cầu vốn là rất lớn. Vì vậy NH có một cơ hội rất lớn trong hoạt động cho vay của mình.

### **Thách thức**

- T1: Cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn ngày càng gay gắt, đòi hỏi công tác thẩm định vừa phải nhanh chóng, hài lòng khách hàng, vừa đảm bảo tính chính xác, khách quan.
- T2: Số liệu trong BCTC mà các doanh nghiệp cung cấp dùng làm tài liệu phân tích có độ chính xác thấp hoặc đôi khi không thực tế. Khó khăn trong thu thập thông tin về khách hàng, lĩnh vực kinh doanh... Dẫn đến tình trạng thông tin không đối xứng.
- T3: DNVVN hiện nay có ít phương án thực sự khả thi để tài trợ.
- T4: DNVVN thường không đủ vốn tự có tham gia vào dự án hoặc không có đủ tài sản làm đảm bảo cho khoản vay.
- T5: Rủi ro đạo đức nghề nghiệp của CBTD và cán bộ quản lý.

### **Kết luận:**

Tận dụng điểm mạnh kết hợp với cơ hội để phát triển (S/O):

**S2,S3,S4,S5 / O1,O2,O3,O5:** Tận dụng điểm mạnh về mạng lưới khách hàng rộng lớn, mối quan hệ với các TCTD khác... kết hợp với trung tâm CIC để từng bước thu thập các thông tin chính thống và không chính thống, nhằm xây dựng cho mình hệ thống thông tin về tình hình doanh nghiệp, thị trường, ngành nghề, sản phẩm... phục vụ, hỗ trợ cho công tác thẩm định tín dụng được hiệu quả và dễ dàng hơn.

Hạn chế điểm yếu để tối đa hóa cơ hội (W/O):

**W1/O1,O2:** Nên phân chia chuyên môn hóa trong bộ phận tín dụng theo từng khâu trong xử lý một bộ hồ sơ vay vốn, hoặc theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Bố trí CBTD vào từng vị trí, công việc sao cho phù hợp với năng lực của từng người. Việc phân chia như vậy sẽ giúp cán bộ thẩm định dễ dàng hơn trong công tác thu thập, tổng hợp và phân tích thông tin.

**W3 /O1,O3:** Tận dụng mọi nguồn thông tin chính thống và không chính thống một cách có chọn lọc để làm cơ sở phân tích đánh giá.

Tận dụng điểm mạnh, hạn chế khó khăn để tồn tại và giảm thiểu thiệt hại (S/T):

**S1 /T1:** Techcombank Thái Nguyên có quy trình thẩm định tốt, vì vậy CBTD áp dụng theo quy trình thẩm định một cách linh hoạt, khéo léo theo từng trường hợp, vừa có thể rút ngắn thời gian thẩm định, làm hài lòng khách hàng, vừa đảm bảo tính chính xác, khách quan. Triệt tiêu điểm yếu, hạn chế nguy cơ để tồn tại (W/T):

**W1/T3:** Phân chia bộ phận tín dụng theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh sẽ giúp CBTD có hiểu biết sâu sắc hơn về lĩnh vực của mình, do đó họ có đủ kiến thức để tư vấn tốt hơn cho các DNVTN trong phương án sản xuất kinh doanh của họ.

#### **4.3. Những giải pháp cụ thể nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay DNVTN tại Techcombank Thái Nguyên**

Từ kết quả đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong hoạt động cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên, tác giả kiến nghị một số giải pháp cần tập trung nhằm tăng cường hiệu quả các hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng đối với cho vay DNVTN tại Techcombank Thái Nguyên trong thời gian tới.

##### **4.3.1. Nhóm giải pháp đối với Techcombank Hội sở**

Techcombank Hội sở giữ vai trò quản lý và điều tiết hoạt động của các đơn vị Techcombank trên toàn hệ thống. Vì vậy những vấn đề mang tầm vĩ mô rất cần sự hỗ trợ từ phía Techcombank Hội sở nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh, hạn chế rủi ro cho các đơn vị Techcombank nói chung và Techcombank Thái Nguyên nói riêng.

##### **4.3.1.1. Về chính sách tín dụng**

###### **\* Mục tiêu giải pháp: là đưa ra**

- Những chính sách ưu đãi, chính sách phí, lãi suất;
- Các cơ chế đặc thù đối với từng sản phẩm, ngành nghề, loại hình cấp tín dụng;
- Cơ chế kiểm soát giải ngân;
- Các điều kiện kiểm soát rủi ro.

###### **\* Nội dung giải pháp**

- Bên cạnh những quy định chung, cần phải xây dựng những quy định cụ thể đối với từng vùng miền và trong từng giai đoạn nhằm có những định hướng và quy định kiểm soát rủi ro tín dụng phù hợp với từng khu vực, vùng miền, địa phương. Những quy định cụ thể cần cụ thể hóa và chi tiết những quy định chung

mang tính định hướng trong từng thời kỳ về hoạt động tín dụng với mục tiêu giải pháp đã đặt ra.

- Để xây dựng được những quy định cụ thể phù hợp với tình hình thực tế từng vùng miền, địa phương, bộ phận xây dựng chính sách của Techcombank Hội sở cần tạo cơ chế ghi nhận những ý kiến phản hồi, đề xuất từ Chi nhánh trong quá trình xây dựng chính sách (lấy ý kiến bằng mail, bằng việc tổ chức hội thảo,...).

- Đội ngũ cán bộ tín dụng và các cấp quản lý Chi nhánh là những người am hiểu đặc điểm kinh tế xã hội và cả yếu tố văn hóa của địa phương nên các ý kiến đề xuất luôn có tính thực tiễn cao. Có như vậy thì khi quy định, chính sách ban hành ra có thể áp dụng ngay vào hoạt động kinh doanh và phát huy tốt vai trò định hướng, kiểm soát rủi ro, hạn chế tình trạng cho vay tập trung vào một số ngành nghề có rủi ro cao - một trong những yếu tố làm gia tăng xác suất xảy ra rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên thời gian qua như kết quả nghiên cứu đã được trình bày trong Chương 3.

#### 4.3.1.2. Về kiểm soát trước vay

##### \* Mục tiêu giải pháp:

- Hoàn thiện hệ thống thông tin nội bộ phục vụ công tác thẩm định và giám sát trước vay.

- Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ.

##### \* Nội dung giải pháp

- Xây dựng một hệ thống thông tin nội bộ được tổ chức một cách có hệ thống và được cập nhật thường xuyên là rất cần thiết nhằm giảm thiểu hiện tượng bất cân xứng thông tin qua đó hỗ trợ cho Chi nhánh trong việc thẩm định và tăng mức độ hợp lý trong các quyết định cho vay. Bên cạnh đó, hệ thống thông tin được tổ chức tốt sẽ phát huy tốt vai trò định hướng trong hoạt động cho vay của Chi nhánh. Ngoài ra, hệ thống thông tin cũng hỗ trợ cho hoạt động kiểm tra, giám sát, quản lý rủi ro trước khi quyết định cho vay.

Hệ thống thông tin cần phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- + Hạ tầng công nghệ tiên tiến, hiện đại đáp ứng nhu cầu khai thác thông tin;
- + Thông tin có tính hệ thống: thông tin được tổ chức, sắp xếp theo trình tự thời gian, theo từng ngành nghề một cách khoa học, hợp lý để dễ dàng trong việc tìm kiếm và truy cập;
- + Thông tin phải đầy đủ, chính xác, có dẫn chiếu nguồn gốc rõ ràng, độ tin cậy cao;
- + Thông tin có tính tổng hợp và dự báo;
- + Thông tin được cập nhật kịp thời khi phát sinh và theo định kỳ;

Bên cạnh những thông tin mang tính chất vĩ mô như trên, các thông tin cơ bản về khách hàng vay vốn cũng cần được lưu trữ một cách có hệ thống và cập nhật liên tục trong quá trình cho vay và giám sát, quản lý sau cho vay. Hệ thống lưu trữ thông tin về khách hàng vay vốn hiện nay hoàn toàn mang tính thủ công bằng

phương thức lưu trữ hồ sơ giấy tại kho lưu trữ hồ sơ. Lưu trữ hồ sơ giấy là yêu cầu bắt buộc nhưng phương thức này không thuận tiện cho công tác kiểm tra, giám sát và khai thác thông tin. Với phương thức lưu trữ này, tính hệ thống không cao và việc kiểm tra, giám sát, khai thác thông tin đòi hỏi phải tiếp cận trực tiếp hồ sơ. Vì vậy không thể đáp ứng được yêu cầu kiểm tra, giám sát thường xuyên, giám sát từ xa của Hội sở.

Để xây dựng được hệ thống thông tin hoàn chỉnh, phù hợp với thực tế, có khả năng ứng dụng vào thực tế đòi hỏi rất nhiều nguồn lực về con người, về công nghệ và đội ngũ nhân viên có trình độ, có năng lực được đào tạo, huấn luyện để khai thác tốt các thông tin được cung cấp.

- Xây dựng đội ngũ chuyên gia về phân tích đánh giá có năng lực, kiến thức chuyên sâu về phân tích, dự báo:

- + Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo nghiệp vụ và các kỹ năng cần thiết cho việc khai thác thông tin một cách hiệu quả.

- + Một số chính sách hỗ trợ cho việc thu thập thông tin từ bên ngoài như mua thông tin từ các tổ chức chuyên cung cấp thông tin chuyên ngành, thông tin kinh tế cũng như đặt hàng các đơn vị chuyên nghiên cứu, thu thập thông tin để hỗ trợ tốt cho hoạt động phân tích, dự báo.

- Tăng cường và nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ

Trong mô hình cuối cùng khi kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên yếu tố kiểm soát trước có ý nghĩa thống kê. Vì vậy vai trò của công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ đối với việc hạn chế rủi ro nói chung và rủi ro tín dụng nói riêng là rất quan trọng. Bộ phận kiểm tra kiểm soát nội bộ là không thể thay thế trong bất kỳ một ngân hàng nào. Nhưng để bộ phận này phát huy hết chức năng, vai trò của nó trong hoạt động của ngân hàng không phải là công việc dễ dàng với tất cả các ngân hàng.

Theo kết quả kiểm định mô hình, biến Kiểm soát trước (Kiểm soát của Hội sở trước khi giải ngân) có ý nghĩa thống kê. Điều này có thể nói hiệu quả của hoạt động kiểm tra kiểm soát đạt được mục tiêu của hoạt động kiểm soát. Công tác kiểm soát nội bộ hiện nay chủ yếu là kiểm tra tuân thủ nên phát huy hiệu quả trong việc hạn chế rủi ro. Vì vậy để hạn chế rủi ro tín dụng trong thời gian tới cần tăng cường hơn nữa hoạt động kiểm tra kiểm soát nội bộ và nâng cao hiệu quả của hoạt động này.

*Một số kiến nghị:*

- Hoạt động kiểm soát cần chú trọng nhiều hơn đến nội dung của nghiệp vụ nhằm phát hiện và cảnh báo sớm về các rủi ro tiềm tàng thay vì chỉ kiểm soát về mặt chứng từ, hồ sơ như hiện nay. Bên cạnh đó hoạt động kiểm tra cần hướng đến mục tiêu phòng ngừa rủi ro chứ không chỉ đơn thuần là kiểm tra tuân thủ.

- Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo nhằm nâng cao kiến thức và kinh nghiệm thực tế về rủi ro tín dụng cho đội ngũ cán bộ làm công tác kiểm tra

giám sát để từ đó có khả năng phân tích, đánh giá và đưa ra những cảnh báo, biện pháp phòng ngừa những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động cấp tín dụng của Chi nhánh.

- Bố trí nhân sự phù hợp cho các vị trí kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ.

Cán bộ làm việc tại các vị trí này không chỉ đảm bảo yêu cầu về trình độ chuyên môn và nghiệp vụ mà còn phải có tinh thần trách nhiệm, trung thực, khả năng làm việc độc lập, khách quan tránh tâm lý cả nể, bỏ qua các sai sót.

- Giám sát thường xuyên công tác khắc phục sai sót sau khi kiểm tra tránh tình trạng kiểm tra phát hiện sai sót nhưng chậm hoặc không khắc phục các sai sót.

#### **4.3.2. Nhóm giải pháp đối với Techcombank Thái Nguyên**

Theo kết quả kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Techcombank Thái Nguyên được trình bày trong Chương 3, ba yếu tố có mối liên quan mật thiết đến Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vay vốn, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên là:

- + Kinh nghiệm hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (X4);
- + Đảm bảo nợ vay (X6);
- + Kiểm soát trước giải ngân (Việc cung cấp hồ sơ liên quan đến thông tin tài chính của khách hàng) (X8).

Từ kết quả này, tác giả kiến nghị một số giải pháp cần tập trung trong quá trình thẩm định khi cho vay nhằm tăng tính hữu hiệu của các giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên như sau:

##### **4.3.2.1. Về kinh nghiệm hoạt động của doanh nghiệp**

###### **\* Mục tiêu giải pháp:**

- Tăng cường thu hút doanh nghiệp có kinh nghiệm hoạt động lâu dài trong lĩnh vực kinh doanh chính của họ (từ 2 năm trở lên).
- Hạn chế cho vay những ngành nghề kinh doanh rủi ro cao, đẩy mạnh phát triển những ngành nghề có tiềm năng phát triển.
- Tập trung phân tích đánh giá rủi ro ngành nghề sản xuất kinh doanh của khách hàng.

###### **\* Nội dung giải pháp: Techcombank Thái Nguyên cần**

- Tập trung phân tích đánh giá rủi ro ngành nghề sản xuất kinh doanh của khách hàng về các nội dung như đánh giá thực trạng và xu hướng, triển vọng phát triển ngành, gắn với điều kiện kinh tế xã hội của địa phương, kinh tế vĩ mô, kinh tế thế giới và tình hình thực tế của khách hàng. Trong đó, các khía cạnh cần xem xét như:

+ Tình hình cung - cầu của thị trường, biến động giá cả nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất kinh doanh, biến động giá bán sản phẩm dịch vụ đầu ra. Việc đánh giá các yếu tố này được xem xét ở quy mô thị trường trong nước và thị trường thế giới. Để từ đó đánh giá được giai đoạn phát triển của ngành, những thuận lợi và khó khăn, xu hướng phát triển trong thời gian tới.

+ Phân tích đặc điểm kinh tế xã hội của địa phương, vùng miền trong mối quan hệ với ngành nghề kinh doanh của khách hàng về nguồn cung cấp nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ để từ đó đánh giá những thuận lợi và khó khăn, thế mạnh và yếu điểm, xu hướng của ngành trong điều kiện cụ thể.

- Ngoài ra cần xem xét tác động của các yếu tố vĩ mô như tỷ giá, lãi suất,... đến lĩnh vực hoạt động của khách hàng. Việc đánh giá các tác động này giúp đánh giá được các rủi ro tiềm ẩn đối với hoạt động kinh doanh của khách hàng để từ đó có chính sách cấp tín dụng hợp lý nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

- Và cuối cùng là đánh giá vị thế và khả năng cạnh tranh, khả năng chi phối thị trường của khách hàng, những chiến lược của khách hàng trong việc chống đỡ, hạn chế những rủi ro của thị trường.

Đội ngũ lãnh đạo ngân hàng cần cung cấp và cập nhật thường xuyên các chính sách quản lý của Nhà nước và diễn biến thị trường về những ngành nghề mà Techcombank Thái Nguyên đang cho vay đến đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định và quản lý khoản vay. Nguồn thông tin có thể thu thập từ nhiều nguồn khác nhau, từ nguồn nội bộ và bên ngoài. Hiện nay do nguồn thông tin nội bộ của Techcombank chưa được xây dựng nên trước mắt sẽ khai thác nguồn thông tin từ các tổ chức chuyên cung cấp thông tin, các phương tiện thông tin đại chúng như báo, tạp chí, các ấn phẩm chuyên ngành, internet,... Qua đó có những khuyến nghị, định hướng ngành nghề trong hoạt động tín dụng phù hợp trong từng thời kỳ đối với cán bộ tín dụng nhằm hạn chế cho vay những ngành nghề kinh doanh rủi ro cao, đẩy mạnh phát triển những ngành nghề có tiềm năng phát triển.

#### 4.3.2.2. Về đảm bảo nợ vay

##### \* Mục tiêu giải pháp:

- Đánh giá chính xác và trung thực khả năng thanh lý các tài sản đảm bảo nợ vay.  
- Quy định tỷ lệ nhận và tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo nhằm đánh giá sự an toàn của khoản vay.

##### \* Nội dung giải pháp:

- Tài sản đảm bảo chỉ là nguồn trả nợ bổ sung cho khoản vay bên cạnh nguồn trả nợ chính yếu đến từ dòng tiền của phương án kinh doanh (cash flow). Tuy nhiên, nguồn trả nợ này lại đến sau hoạt động phân tích tín dụng với 4C đầu tiên để đánh giá phần lớn mức độ tin cậy của một khách hàng. Vì vậy, tăng cường khả năng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản là điều cần thiết trong quá trình hoàn thiện nghiệp vụ tín dụng ở Việt Nam. Nhưng phải đi kèm với sự hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ phù hợp với phạm vi hoạt động, tình hình thực tế để áp dụng hiệu quả vào việc phân loại nợ, đánh giá chất lượng tín dụng khách hàng.

- Quy định tỷ lệ nhận và tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo được thực hiện nhằm đáp ứng hai mục tiêu của người cho vay: thứ nhất, nếu người vay không có khả năng hoàn trả thì người cho vay có quyền thu giữ và bán tài sản để thu hồi lại khoản tiền đã cho vay; thứ hai, việc thế chấp sẽ tạo ra lợi thế về tâm lý cho người

cho vay. Bởi vì các tài sản cụ thể đã được dùng để thế chấp cho khoản vay nên người vay sẽ cảm thấy cần phải làm việc tích cực hơn để thanh toán nợ của mình và tránh khả năng để mất những tài sản có giá trị. Quy định về tỷ lệ nhận an toàn là yếu tố tương đối quan trọng nhằm hạn chế rủi ro xảy ra.

-Tập trung kiểm soát yếu tố đảm bảo nợ vay, phương án sản xuất kinh doanh và mục đích vay vốn của khách hàng. Khi cấp tín dụng, ngân hàng cần xác định đúng động cơ vay vốn của khách hàng để có quyết định mức cấp tín dụng phù hợp và có phương án kiểm soát hiệu quả.

#### 4.3.2.3. Về kiểm soát trước vay tại Techcombank Thái Nguyên

##### \* Mục tiêu giải pháp

Kiểm soát hồ sơ giải ngân tại chi nhánh qua 2 giai đoạn trước khi đẩy hồ sơ lên hệ thống nhằm tăng tính chính xác và minh bạch của hồ sơ. Kiểm tra tính tuân thủ của khách hàng theo quy định của Techcombank.

##### \* Nội dung giải pháp

- Kiểm soát trước giải ngân thông qua việc thu thập đầy đủ hồ sơ về tình hình tài chính của doanh nghiệp cũng rất quan trọng. Khi đồng ý phê duyệt một khoản vay, tức là ngân hàng đã xem xét và đánh giá về tình hình tài chính của khách hàng đủ khả năng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh và có khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Tuy nhiên do đặc điểm chung của doanh nghiệp vừa và nhỏ là tình hình tài chính không rõ ràng, minh bạch nên báo cáo tài chính không phản ánh đầy đủ về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có thể có nhiều hệ thống sổ sách báo cáo kế toán dùng cho nhiều mục đích khác nhau như để báo cáo thuế, để vay vốn ngân hàng và dùng cho nội bộ. Với thực trạng như vậy nên các báo cáo tài chính mà doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng có độ tin cậy thấp. Việc phân tích đánh giá dựa trên báo cáo tài chính này mà không có sự kiểm tra tính hợp lý của các số liệu sẽ dẫn đến những đánh giá không chính xác về tình hình tài chính của khách hàng vay và có thể dẫn đến rủi ro khách hàng không trả được nợ do tài chính yếu kém. Do đó việc yêu cầu khách hàng cung cấp đầy đủ các báo cáo tài chính, báo cáo thuế, các bảng kê chi tiết,... để kiểm tra tính hợp lý của các số liệu và có cái nhìn đầy đủ hơn về tình hình tài chính của doanh nghiệp là rất quan trọng. Tuy nhiên vì nhiều lý do mà việc này không được tuân thủ một cách đầy đủ. Theo số liệu khảo sát, hơn 60% khách hàng vay vốn không được thu thập đầy đủ các hồ sơ hợp lệ về tình hình tài chính mà chỉ có báo cáo tài chính, tờ khai thuế hàng tháng. Trong khi đó, theo quy định về cho vay của Techcombank, hồ sơ tài chính phải đầy đủ các tài liệu: báo cáo tài chính, bảng cân đối phát sinh, bộ tờ khai thuế hàng tháng có xác nhận cơ quan thuế, các sổ chi tiết tài khoản chính, các tài liệu khác chứng minh nếu có.

- Theo kết quả nghiên cứu, việc thu thập đầy đủ hồ sơ về tình hình khách hàng có mối tương quan với việc đánh giá đúng khả năng thực hiện phương án và hoàn trả nợ vay của khách hàng. Công việc này cần phải được chú trọng khi thẩm định

khoản vay nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng trong thời gian tới. Số liệu cần phải được kiểm tra, đối chiếu đảm bảo tính hợp lý của số liệu trước khi phân tích và đưa ra các nhận xét đánh giá. Việc khách hàng không hợp tác trong bổ sung đầy đủ tài liệu, hồ sơ có thể xem như là một dấu hiệu cố ý che giấu sự yếu kém năng lực tài chính. Tuy nhiên, việc yêu cầu các hồ sơ, tài liệu cần phải hợp lý, phù hợp với tình hình thực tế khách hàng, tránh gây phiền hà cho khách hàng nhưng cũng không nên bỏ qua các tài liệu, hồ sơ quan trọng cần phải có.

- Chi nhánh cần tăng cường công tác kiểm soát hồ sơ trước giải ngân. Mỗi bộ giải ngân trước khi đẩy lên hệ thống thì cần qua ít nhất 2 cán bộ: chuyên viên tín dụng và hỗ trợ tín dụng. Qua đó có thể giảm thiểu những sai sót trong hồ sơ khách hàng. Đảm bảo tính chuẩn xác trong hồ sơ khách hàng gửi đến. Vì vậy, tùy từng đối tượng khách hàng ngân hàng phải đặc biệt coi trọng công tác tổ chức thu thập thông tin một cách có hệ thống và có độ tin cậy cao trong việc thẩm định và cho vay nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất tác động của việc thiếu thông tin đến hiệu quả công tác thẩm định và phê duyệt khoản vay, hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

- Có cơ chế kiểm tra nội bộ tại Chi nhánh để phát hiện những thiếu sót trong hoạt động kiểm tra sau cho vay nhằm kiểm tra đôn đốc hoạt động này. Có những chế tài cụ thể hoặc những biện pháp khuyến khích, răn đe phù hợp để hạn chế tình trạng lơ là hoặc chiếu lệ, hình thức trong hoạt động kiểm tra. Có như vậy thì hoạt động kiểm tra giám sát sau cho vay mới phát huy được hiệu quả tích cực trong việc hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng cho ngân hàng. Để hạn chế tình trạng này, trong thời gian tới, các cấp quản lý và lãnh đạo cần chú trọng việc đôn đốc và theo dõi sát sao hoạt động kiểm tra trước giải ngân cho vay của cán bộ tín dụng. Yêu cầu thường xuyên cập nhật tình hình khách hàng, thu thập đầy đủ các thông tin tài liệu về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, tình hình tài chính, tài sản đảm bảo và lập báo cáo cụ thể. Trên cơ sở báo cáo kiểm tra của cán bộ tín dụng, cấp quản lý và lãnh đạo có những chỉ đạo kịp thời về những rủi ro phát sinh và tiềm ẩn.

Ngoài ra theo kết quả thống kê, trong tổng số 80 doanh nghiệp được khảo sát có 4 doanh nghiệp đã từng phát sinh nợ xấu tại Techcombank hoặc các tổ chức tín dụng khác. Và tất cả 4 khách hàng này đều phát sinh nợ xấu sau khi Techcombank Thái Nguyên cho vay. Kết quả này hàm ý rằng, phải cực kỳ thận trọng khi thẩm định trước khi cho vay đối với các doanh nghiệp đã từng phát sinh nợ xấu.

**Tóm lại,** kết quả nghiên cứu của luận văn chỉ ra rằng khi thẩm định cho vay, bên cạnh việc phân tích đánh giá nhiều yếu tố về năng lực tài chính, phương án vay vốn và tài sản đảm bảo, ngân hàng cần tập trung vào 5 yếu tố quan trọng sau:

- Rủi ro về ngành nghề kinh doanh của khách hàng, hạn chế cho vay những ngành nghề có rủi ro cao;

- Phương án sản xuất kinh doanh và mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng, xác định đúng động cơ vay vốn thực sự của từng phương án vay và đề ra những biện pháp kiểm soát hợp lý;

- Thu thập đầy đủ các thông tin, hồ sơ, tài liệu liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp và thực hiện kiểm tra, đánh giá sự hợp lý của số liệu cung cấp trước khi thực hiện phân tích;

- Thận trọng khi thẩm định cho vay các doanh nghiệp mới quan hệ lần đầu hoặc thời gian quan hệ chưa đủ dài (dưới 1 năm); đồng thời các doanh nghiệp mới thành lập là một trong những doanh nghiệp nằm trong khẩu vị rủi ro hạn chế quan hệ.

- Thận trọng khi thẩm định cho vay các doanh nghiệp đã từng phát sinh nợ xấu trong quá khứ vì xác suất xảy ra nợ xấu sau khi cho vay là rất lớn.

Những yếu tố này cần được phân tích, đánh giá trong mối liên hệ lẫn nhau và liên hệ với nhiều yếu tố khác.

#### **4.3.3. Giải pháp đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

##### **\* Mục tiêu giải pháp**

- Tăng cường tính minh bạch và trung thực đối với hệ thống sổ sách kế toán.
- Tăng cường giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng.
- Nâng cao trình độ và năng lực quản lý.

##### **\* Nội dung giải pháp**

Nếu nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện, rủi ro tín dụng xảy ra tại Techcombank Thái Nguyên nói riêng và hệ thống ngân hàng nói chung trong thời gian qua bên cạnh nguyên nhân trực tiếp do những hạn chế của ngân hàng thì cũng có một phần nguyên nhân trực tiếp hoặc gián tiếp từ phía doanh nghiệp. Những hạn chế vốn có của các doanh nghiệp vừa và nhỏ như hạn chế về vốn, công nghệ, thị trường, năng lực quản trị yếu kém cũng như tính minh bạch của thông tin bởi hệ thống sổ sách kế toán không hoàn chỉnh là những yếu tố trực tiếp hay gián tiếp làm tăng nguy cơ rủi ro tín dụng cho các ngân hàng. Điều này đã được minh chứng qua những phân tích đánh giá trình bày trong các Chương 1 và 2. Vì vậy bên cạnh những nỗ lực từ phía ngân hàng, các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng cần phải tự hoàn thiện những khiếm khuyết của mình nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng cho hệ thống ngân hàng và nền kinh tế. Điều này không chỉ tốt cho ngân hàng mà cho cả các doanh nghiệp và nền kinh tế. Một số hạn chế mà các doanh nghiệp cần hoàn thiện hơn nữa trong thời gian tới như sau:

- *Tăng cường tính minh bạch và trung thực đối với hệ thống sổ sách kế toán*

Mục tiêu đầu tiên và cũng là quan trọng nhất của việc lập sổ sách kế toán, báo cáo tài chính là phục vụ cho công tác quản trị tài chính tại chính bản thân doanh nghiệp. Hơn ai hết, các chủ doanh nghiệp là những người phải nhận thức được ý nghĩa quan trọng của việc minh bạch và tăng cường tính chính xác, rõ ràng trong hệ thống sổ sách kế toán và tự cải thiện nhằm tăng cường hiệu quả công tác quản trị của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các cán bộ thẩm định cũng như các cấp quản lý của ngân hàng là những chuyên gia trong lĩnh vực tài chính. Do đó, trong quá trình phân tích đánh giá báo cáo tài chính của doanh nghiệp sẽ có những tư vấn hợp lý để doanh nghiệp quản trị tài chính tốt hơn hoặc có những giải pháp kịp thời trong việc phòng

ngừa những rủi ro tài chính có thể xảy ra cho doanh nghiệp. Đây cũng là khía cạnh tích cực của việc minh bạch hệ thống sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cũng cần nhìn nhận nhằm cung cấp báo cáo tài chính có độ tin cậy cao cho ngân hàng.

*- Tăng cường giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng*

Một trong những hạn chế khiến cho các ngân hàng dè dặt khi xem xét phương án vay vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay chính là báo cáo tài chính thiếu minh bạch, giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt chiếm phần lớn. Tăng cường các giao dịch thanh toán qua ngân hàng là một biện pháp quan trọng củng cố lòng tin của ngân hàng khi cho vay.

*- Nâng cao trình độ và năng lực quản lý*

Xu thế của các quốc gia hiện nay là hội nhập toàn cầu, hội nhập trên mọi phương diện kinh tế văn hóa, xã hội. Với Việt Nam, đây cũng là xu thế tất yếu trong quá trình phát triển sau một thời gian dài (những năm 1990 trở về trước) thực hiện cơ chế kinh tế tập trung, bao cấp, hạn chế giao thương trong nước và quốc tế. Và kể từ khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào ngày 11/01/2007, xu thế mở cửa hội nhập của Việt Nam ngày càng thể hiện rõ nét. Bên cạnh những thời cơ, cơ hội thì những thách thức, nguy cơ mà hội nhập mang lại cũng rất lớn. Trong đó nguy cơ lớn nhất là hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam chịu sự cạnh tranh gay gắt của hàng hóa nhập khẩu ngay tại chính thị trường nội địa. Và để không bị thua thiệt ngay trên “sân nhà”, bên cạnh việc cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần cải thiện hơn nữa công nghệ quản lý đang ngày càng lạc hậu nhằm nâng cao sức cạnh tranh trong tiến trình hội nhập. Đây là một đòi hỏi tất yếu đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp trong xu thế hiện nay. Các chủ doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ cần nhận thức được tầm quan trọng và yêu cầu cấp thiết của vấn đề này và thường xuyên trau dồi, cập nhật tri thức về quản trị công ty, nâng cao hiệu quả công tác quản lý điều hành. Doanh nghiệp được quản trị tốt sẽ giảm thiểu được rủi ro cho chính bản thân doanh nghiệp và cũng là giảm thiểu rủi ro tín dụng cho các tổ chức tín dụng.

#### **4.4. Kiến nghị đối với các Cơ quan quản lý Nhà nước**

##### **4.4.1. *Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và hoàn thiện cơ chế chính sách pháp lý tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp***

Môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý có vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mức độ tác động của yếu tố này đối với các ngành nghề không giống nhau và rủi ro kinh doanh của mỗi ngành nghề là không giống nhau. Kết quả nghiên cứu của đề tài cho thấy có mối liên hệ cũng chiều giữa yếu tố rủi ro về ngành nghề kinh doanh của khách hàng vay vốn đến rủi ro tín dụng.

Mặc dù rủi ro kinh doanh chịu ảnh hưởng cả yếu tố trong nước và thế giới nhưng vai trò của môi trường trong nước là rất quan trọng. Theo Báo cáo “Môi

trường kinh doanh 2013: Các quy định thuận lợi hơn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ” của Ngân hàng Thế giới và Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) công bố vào ngày 23/10/2012, Việt Nam xếp hạng 99 trong tổng số 185 nền kinh tế. Với thứ hạng này Việt Nam thuộc nửa cuối của bảng xếp hạng môi trường kinh doanh khi thứ hạng trung bình trong khu vực Đông Á Thái Bình Dương là 86. Vị trí này cũng cho thấy, môi trường kinh doanh của Việt Nam đứng ngay sau một số quốc gia láng giềng như Thái Lan (18), Trung Quốc (91), Mông Cổ (76) và đứng trên Indonesia (128), Campuchia (133), Philippines (138) và Lào (163).

Báo cáo này phần nào cho thấy được môi trường kinh doanh nước ta chưa được cải thiện so với nhiều nước trong khu vực. Do đó tác giả kiến nghị các Chính phủ và Cơ quan chức năng cần đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu, ra soát và hoàn thiện cơ chế chính sách, hệ thống luật pháp, cải cách thủ tục hành chính nhằm tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp, hạn chế tình trạng thiếu nhất quán, chông chéo của các văn bản luật và hướng tới hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật và thủ tục hành chính theo các thông lệ quốc tế.

#### **4.4.2. Hoàn thiện hệ thống thông tin**

Thông tin đóng vai trò rất quan trọng đối với các ngân hàng trong việc thẩm định khách hàng, phương án sản xuất kinh doanh và trong quá trình giám sát quản lý sau cho vay. Thiếu thông tin hoặc thông tin không đầy đủ sẽ dẫn đến những quyết định sai lầm và tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Vì vậy, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước cần có những giải pháp hữu hiệu trong việc hoàn thiện hệ thống thông tin trong nền kinh tế.

- Cần hoàn thiện các quy định về thuế, chế độ kế toán, báo cáo tài chính, chế độ hóa đơn để giúp các doanh nghiệp tuân thủ đầy đủ, nâng cao tính chính xác cho báo cáo tài chính doanh nghiệp tạo điều kiện giám sát, đánh giá đúng hoạt động doanh nghiệp nhất là tình hình tài chính, giúp ngân hàng có những quyết định cho vay hợp lý.

- Cần minh bạch thị trường thông tin về tình hình kinh tế xã hội, cần xây dựng kho dữ liệu quốc gia theo từng bộ, ngành về tốc độ tăng trưởng của ngành và lĩnh vực, khu vực để các Tổ chức tín dụng có điều kiện sử dụng trong việc đánh giá khách hàng, nhất là phải xây dựng được kho dữ liệu về các chỉ tiêu tài chính trung bình theo từng ngành nghề và theo từng quy mô doanh nghiệp.

- Hiện nay Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) gần như là tổ chức cung cấp thông tin tín dụng duy nhất trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Cần tăng cường hiệu quả hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC), đưa trung tâm này trở thành trung tâm dữ liệu hàng đầu quốc gia về cung cấp thông tin tín dụng, xếp hạng tín nhiệm, phân tích dự báo, cảnh báo trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Bên cạnh đó Chính phủ cần khuyến khích thành lập các công ty thông tin tín dụng tư nhân theo Nghị định số 10/2010/NĐ-CP về hoạt động thông tin tín dụng ban hành

ngày 12/2/2010 chính thức có hiệu lực từ ngày 15/4/2010 nhằm nâng cao hiệu quả cung cấp thông tin tín dụng cho nền kinh tế.

- Chính Phủ cần có cơ chế chính sách khuyến khích thành lập các hiệp hội ngành nghề để tạo ra sự gắn kết trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp trong ngành và là cầu nối giữa các doanh nghiệp trong ngành với thị trường bên ngoài - trong đó có ngân hàng. Các hiệp hội sẽ thực hiện các nhiệm vụ: nghiên cứu thị trường, xúc tiến đầu tư, dự báo phát triển ngành, tiếp cận thị trường mới, đánh giá và xếp loại các doanh nghiệp trong ngành,...

#### ***4.4.3. Tăng cường công tác thanh tra, giám sát, đánh giá của Ngân hàng Nhà nước đối với hoạt động ngân hàng***

Nhằm mục đích hỗ trợ cho việc nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, giám sát nội bộ, phòng ngừa rủi ro cho các ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nhà nước cần đẩy mạnh và tăng cường hiệu quả công tác thanh tra, giám sát đối với hoạt động ngân hàng. Hoạt động thanh tra giám sát ngân hàng hiện nay được thực hiện bởi Cơ quan Thanh tra Giám sát ngân hàng được thành lập theo Quyết định số 83/2009/QĐ-TTg ngày 27/05/2009. Hoạt động của Cơ quan Thanh tra Giám sát hiện nay còn nhiều hạn chế về cơ chế hoạt động, nhân lực.

- Cơ cấu tổ chức hoạt động của Thanh tra Giám sát ngân hàng bị phân tán và không có sự thống nhất giữa chức năng phát hiện sai phạm và xử lý các sai phạm. Trong khi nhiệm vụ phát hiện các sai phạm trong hoạt động các ngân hàng là của Thanh tra Ngân hàng Nhà nước thì nhiệm vụ xử lý các vi phạm lại do các Vụ, Cục khác trong Ngân hàng Nhà nước đảm nhiệm. Điều này làm giảm hiệu quả của hoạt động thanh tra, giám sát.

- Công tác thanh tra, giám sát hiện tại chủ yếu là thanh tra tuân thủ. Phương pháp này chỉ đạt được mục tiêu xử lý các rủi ro chứ chưa hướng đến mục tiêu cao hơn là phòng ngừa rủi ro.

- Lực lượng thanh tra hiện nay còn trẻ, ít kinh nghiệm về hoạt động ngân hàng. Công tác đào tạo cán bộ thanh tra viên chưa được chú trọng, gây ra những hạn chế nhất định đến việc nâng cao trình độ của thanh tra viên.

*Để nâng cao hiệu quả của hoạt động thanh tra, giám sát ngân hàng trong thời gian tới, Ngân hàng Nhà nước cần tập trung một số giải pháp như sau:*

- Đổi mới công tác tổ chức cán bộ, tập trung tăng cường những cán bộ có trình độ chuyên môn giỏi, có kinh nghiệm công tác ngân hàng có phẩm chất đạo đức để nâng cao cả về số lượng và chất lượng đội ngũ cán bộ thanh tra. Việc đổi mới tập trung vào các công tác tuyển dụng, sắp xếp cán bộ, chính sách đãi ngộ và đặc biệt là công tác đào tạo kiến thức, kỹ năng, phương pháp thanh tra, giám sát ngân hàng mới theo thông lệ, chuẩn mực quốc tế.

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức thanh tra theo hướng thống nhất sự chỉ đạo của Thanh tra Giám sát ngân hàng đối với nhiệm vụ phát hiện sai phạm và xử lý các sai phạm trong hoạt động thanh tra.

- Đổi mới phương pháp thanh tra dựa trên cơ sở phù hợp với thông lệ quốc tế nhằm nâng cao năng lực cảnh báo, ngăn ngừa các rủi ro trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

- Tăng cường vai trò của kiểm soát nội bộ của các ngân hàng thương mại trong mối quan hệ với cơ quan thanh tra giám sát Ngân hàng nhà nước. Hoạt động thanh tra, giám sát có mối quan hệ nhất định với hoạt động kiểm soát nội bộ. Hệ thống kiểm soát nội bộ tại các ngân hàng thương mại còn nhiều bất cập chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Chất lượng cán bộ các bộ phận kiểm soát nội bộ tại các ngân hàng thương mại còn chưa đáp ứng yêu cầu, vì vậy Thanh tra Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường chỉ đạo và phối hợp nhằm giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ tại các ngân hàng thương mại.

#### **Kết luận chương 4**

Trên cơ sở kiểm định mô hình đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên được trình bày trong Chương 3 và phân tích SWOT về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức trong cho vay đối với cả Ngân hàng và các DNVVN được trình bày trong Chương 4. Chương 4 tác giả đưa ra kiến nghị một số giải pháp liên quan nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng đối với DNVVN tại Techcombank Thái Nguyên trong thời gian tới. Ngoài những giải pháp kiến nghị đối với Techcombank Hội sở và Techcombank Thái Nguyên, Chương 4 cũng trình bày một số kiến nghị đối với các Cơ quan quản lý Nhà nước nhằm hỗ trợ tốt cho hoạt động tín dụng và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng trong hệ thống Techcombank và hệ thống ngân hàng thương mại nói chung. Ngoài ra luận văn cũng đưa ra một số kiến nghị mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải nỗ lực hoàn thiện vì chính bản thân doanh nghiệp và góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng cho hệ thống ngân hàng và nền kinh tế, góp phần vào sự tăng trưởng ổn định và bền vững của nước ta trong thời kỳ đổi mới.

## KẾT LUẬN

Rủi ro tín dụng tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng và gây ra những hậu quả nặng nề đối với nền kinh tế do ảnh hưởng đến dòng vốn luân chuyển trong nền kinh tế. Nhiều vấn đề phát sinh khi nợ xấu gia tăng trong nền kinh tế như kinh tế suy thoái, thu nhập và sức mua giảm, thất nghiệp, lạm phát và bất ổn xã hội. Tác động này không dừng lại ở phạm vi trong nước mà còn ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới. Điển hình như cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997 bắt nguồn từ Thái Lan và khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 bắt nguồn từ cuộc khủng hoảng tín dụng nhà ở thứ cấp ở Mỹ.

Trong thời gian gần đây, rủi ro tín dụng của Techcombank Thái Nguyên tăng nhanh một cách đáng báo động nên việc nghiên cứu tìm ra những yếu tố tác động và giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong thời gian tới là vấn đề cấp thiết đối với Techcombank Thái Nguyên. Xuất phát từ yêu cầu đó, đề tài nghiên cứu đã hệ thống hóa lý luận về rủi ro tín dụng và lượng hóa các yếu tố tác động đến rủi ro tín dụng với phân khúc khách hàng trọng tâm là doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua việc đo lường các yếu tố tác động đến xác suất xảy ra rủi ro tín dụng. Từ kết quả này, đề tài đã chỉ ra một số giải pháp cần tập trung nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất rủi ro tín dụng xảy ra trong thời gian tới. Những giải pháp chủ yếu tập trung vào nỗ lực hoàn thiện của Techcombank Thái Nguyên trong công tác thẩm định cho vay và giám sát khoản vay. Một số vấn đề nằm ngoài tầm của Techcombank Thái Nguyên, luận văn kiến nghị đối với Techcombank Hội sở nhằm hỗ trợ cho hoạt động tín dụng của Techcombank Thái Nguyên đi đúng định hướng và phòng ngừa các rủi ro. Luận văn cũng kiến nghị một số giải pháp với doanh nghiệp vừa và nhỏ, các Cơ quan quản lý Nhà nước nhằm hỗ trợ cho sự phát triển bền vững của hoạt động tín dụng ngân hàng.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Altman, Edward I. (July 2000), *Predicting Financial Distress of Companies*.
2. Altman, Edward I. (September 1968), *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*.
3. Altman, Edward I. (May 2002), *Revisiting Credit Scoring Models in a Basel II Environment*, Prepared for "Credit Rating: Methodologies, Rationale, and Default Risk", London Risk Books 2002.
4. Nguyễn Hồng Châu (2008), *Giải pháp quản trị rủi ro tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam khu vực Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
5. Hồ Diệu (2002), *Quản lý ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê.
6. Nguyễn Duệ (2001), *Quản lý ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê.
7. Frederic S.Mishkin (1995), *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, Nhà xuất bản Khoa học Kỹ thuật, Hà Nội.
8. Nguyễn Trọng Hòa (2010), *Mô hình xếp hạng tín dụng cho các doanh nghiệp đã lên sàn chứng khoán*.
9. Tô Ngọc Hưng (2009), *Giáo trình ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê.
10. Ngô Hường, TS Phan Đình Thế (2004), *Giáo trình Quản lý ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê.
11. Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản lý ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính.
12. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2001), *Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam*.
13. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam*.
14. Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam (2013), *Nghiệp vụ quản lý rủi ro tín dụng*.
15. *Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam - Chi nhánh Thái Nguyên*, Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2010 - 2014.

16. Nghị định Chính Phủ (2001), *Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001*.
17. Peter S.Rose (2004) *Quản lý ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính.
18. Scotia Group năm 2013, 2014, *Báo cáo thường niên*.
19. Nguyễn Thị Tầm (2006), *Giải pháp tín dụng ngân hàng nhằm phát triển kinh tế trang trại ở Tây Nguyên*, Luận án tiến sỹ kinh tế nông nghiệp, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
20. Thượng viện Hoa Kỳ: <http://www.senate.michigan.gov>.
21. Nguyễn Văn Tiến (2009), *Quản lý rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê.
22. Ngô Thị Thanh Trà (2010), *Các giải pháp rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Nam Sài Gòn*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
23. Nguyễn Quốc Tuấn (2012), *Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ*, Luận văn Thạc sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên.
24. Trần Trung Tường (2011), *Quản trị tín dụng của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh.

## PHỤ LỤC BẢNG CÂU HỎI

### I. PHẦN DÀNH CHO DOANH NGHIỆP:

1. Tên công ty: .....
2. Địa chỉ: .....
3. Họ và tên người đại diện: .....
4. Độ tuổi của người đại diện DN:  
☐ Dưới 25 tuổi    ☐ Từ 25 - 35 tuổi    ☐ Trên 35 tuổi
5. Lĩnh vực kinh doanh chính của DN:  
☐ Kinh doanh thương mại  
☐ Lĩnh vực khác
6. Kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh của DN: ...(Năm).
7. Vốn tự có của doanh nghiệp khoảng: ..... (tỷ đồng).
8. Qui mô dư nợ tín dụng tại techcombank của quý công ty:  
☐ Dưới 10 tỷ đồng    ☐ Từ 10 - 20 tỷ đồng    ☐ Trên 20 tỷ đồng
9. Số lần ngân hàng đến kiểm tra, giám sát nợ sau vay  
☐ 2 lần trong một năm    ☐ 2-4 lần trong một năm    ☐ Trên 4 lần trong một năm

### II. PHẦN DÀNH CHO CHUYÊN VIÊN CẤP TÍN DỤNG QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP TƯƠNG ỨNG

Họ và tên chuyên viên: .....

Số năm làm công tác tín dụng Ngân hàng:

- ☐ Dưới 3 năm    ☐ Từ 3 - 7 năm    ☐ Trên 7 năm

#### 3. Những khó khăn khi cấp tín dụng cho khách hàng

Thiếu thông tin về ngành nghề khách hàng đang kinh doanh

Khó kiểm chứng các thông tin do khách hàng cung cấp

Thiếu kinh nghiệm

Do chưa được đào tạo đầy đủ

Do quy trình nghiệp vụ và các cơ sở pháp lý chưa phù hợp

Khối lượng công việc đang quá tải

Do các công cụ hỗ trợ (tin học) chưa đáp ứng nhu cầu quản lý

Các khó khăn khác (nếu có)

.....

.....

.....

.....

#### 4. Theo bạn nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng là gì?

Xin vui lòng đánh giá các nguyên nhân theo thứ tự:

(1. Không xảy ra ; 2. Rất ít xảy ra ; 3. Ít xảy ra; 4. Thường xảy ra; 5. Rất phổ biến)

Do Khủng hoảng lãnh tế, thiên tai, dịch họa....

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do thay đổi cơ chế chính sách của Nhà nước

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do hành lang pháp lý trong hoạt động Ngân hàng không đồng bộ

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do khách hàng cố ý lừa đảo

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do Ngân hàng thiếu thông tin về KH trong quá trình thẩm định, cho vay

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do Trình độ của Cán bộ tín dụng còn yếu

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do cán bộ tín dụng thông đồng với khách hàng

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do thiếu các căn cứ để thẩm định các thông tin KH cung cấp

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do ngân hàng đầu tư quá mức vào một số khách hàng

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do thiếu kiểm tra, kiểm soát khi cho vay

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do thiếu thông tin về quy hoạch nhà đất, định giá tài sản đảm bảo

1. ☐      2. ☐      3. ☐      4. ☐      5. ☐

Do xử lý tài sản đảm bảo khó khăn

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

Các nguyên nhân khác (nếu có)

.....

.....

.....

.....

**5. Đề xuất giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng** (xin vui lòng đánh giá các biện pháp theo thứ tự: **1. Không quan trọng, 2. Ít quan trọng, 3. Quan trọng, 4. Rất quan trọng, 5. Cực kỳ quan trọng**)

- Chính phủ cần xây dựng trung tâm thông tin doanh nghiệp và thị trường

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Chính phủ cần xây dựng hành lang pháp lý đồng bộ, tránh tình trạng quan hệ hóa trong kinh tế

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Xác lập quyền sở hữu tài sản rõ ràng, minh bạch

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Cơ chế và thực thi xử lý tài sản đảm bảo nhanh chóng

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Tăng cường cơ chế kiểm tra, kiểm soát, giám sát từ xa

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Tăng cường sự hợp tác giữa các Ngân hàng trên địa bàn

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Ngân hàng phải có bộ phận cập nhật thông tin thị trường, các ngành nghề SXKD, thông tin cảnh báo rủi ro, doanh nghiệp phá sản

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Các giải pháp liên quan tới chất lượng cán bộ tín dụng (đào tạo, tiền lương, thưởng, cơ hội thăng tiến)

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Hiện đại hóa công nghệ Ngân hàng

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Định lượng rủi ro túi dụng theo thang điểm

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Tách bộ phận riêng có chuyên môn định giá tài sản đảm bảo

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Tránh đầu tư quá mức cho một số khách hàng

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Kiểm tra sau các khoản vay thường xuyên

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Phân loại các khoản nợ thường xuyên

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Tách riêng bộ phận xử lý nợ có vấn đề và nợ đọng

1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

- Các biện pháp khác: (nếu có)

.....

.....

.....

.....

**XIN TRÂN THÀNH CẢM ƠN!**

## KẾT QUẢ HỒI QUY MÔ HÌNH 1

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Y	2.398	1.5033	79
X1	.291	.4572	79
X2	.89	.320	79
X3	.03	.158	79
X4	3.601	2.2121	79
X5	.4225	.17089	79
X6	.5847	.10060	79
X7	3.7215	1.86696	79
X8	.8861	.31975	79
X9	3.1076	2.01703	79
X10	6.6582	4.86981	79

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	73.140	10	7.314	4.823	.000 <sup>a</sup>
	Residual	103.131	68	1.517		
	Total	176.271	78			

a. Predictors: (Constant), X10, X3, X9, X5, X1, X8, X7, X4, X2, X6

b. Dependent Variable: Y

Coefficients<sup>a</sup>

		Unstandardized		Standardized			95% Confidence						
		Coefficients		Coefficients			Interval for B						
		B	Std. Error	Beta			t	Sig.	Lower	Upper	Zero-	Partial	Part
1	(Constant)	.952	1.244		.765	.447	-1.530	3.433					
	X1	.515	.377	.157	1.365	.177	-.238	1.267	.143	.163	.127	.654	1.529
	X2	-2.177	.555	-.463	-3.924	.000	-3.285	-1.070	-.161	-.430	-.364	.618	1.619
	X3	-2.835	1.070	-.298	-2.648	.010	-4.971	-.699	-.210	-.306	-.246	.679	1.473
	X4	.095	.080	.139	1.185	.040	-.065	.254	.197	.142	.110	.623	1.606
	X5	-.121	.883	-.014	-.137	.892	-1.882	1.641	-.060	-.017	-.013	.855	1.170
	X6	2.394	1.777	.160	1.347	.007	-1.153	5.940	.177	.161	.125	.608	1.644
	X7	.235	.086	.292	2.725	.008	.063	.407	.384	.314	.253	.751	1.331
	X8	.878	.532	.187	1.650	.003	-.184	1.939	.332	.196	.153	.673	1.487
	X9	-.072	.074	-.097	-.974	.334	-.221	.076	-.135	-.117	-.090	.865	1.156
	X10	.027	.031	.088	.889	.377	-.034	.088	.135	.107	.082	.873	1.145

a. Dependent Variable: Y

			Coefficient Correlations <sup>a</sup>									
Model			X10	X3	X9	X5	X1	X8	X7	X4	X2	X6
1	Correlations	X10	1.000	-.066	.015	.049	.162	-.247	-.038	-.120	-.011	.185
		X3	-.066	1.000	.039	.105	-.239	.002	.153	.130	.292	.142
		X9	.015	.039	1.000	.163	.021	-.039	.048	-.051	-.272	.090
		X5	.049	.105	.163	1.000	.116	-.188	.079	.075	-.206	.245
		X1	.162	-.239	.021	.116	1.000	-.146	-.222	-.193	.028	.384
		X8	-.247	.002	-.039	-.188	-.146	1.000	-.144	-.225	-.017	-.401
		X7	-.038	.153	.048	.079	-.222	-.144	1.000	-.161	-.123	-.090
		X4	-.120	.130	-.051	.075	-.193	-.225	-.161	1.000	-.261	.228
		X2	-.011	.292	-.272	-.206	.028	-.017	-.123	-.261	1.000	-.066
		X6	.185	.142	.090	.245	.384	-.401	-.090	.228	-.066	1.000
	Covariances	X10	.001	-.002	3.428E-5	.001	.002	-.004	-9.976E-5	.000	.000	.010
		X3	-.002	1.146	.003	.099	-.096	.001	.014	.011	.174	.270
		X9	3.428E-5	.003	.006	.011	.001	-.002	.000	.000	-.011	.012
		X5	.001	.099	.011	.779	.039	-.088	.006	.005	-.101	.384
		X1	.002	-.096	.001	.039	.142	-.029	-.007	-.006	.006	.258
		X8	-.004	.001	-.002	-.088	-.029	.283	-.007	-.010	-.005	-.379
		X7	-9.976E-5	.014	.000	.006	-.007	-.007	.007	-.001	-.006	-.014
		X4	.000	.011	.000	.005	-.006	-.010	-.001	.006	-.012	.032
		X2	.000	.174	-.011	-.101	.006	-.005	-.006	-.012	.308	-.065
		X6	.010	.270	.012	.384	.258	-.379	-.014	.032	-.065	3.159

a. Dependent Variable: Y

**Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>**

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions										
				(Constant)	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
1	1	8.130	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	1.132	2.680	.00	.08	.00	.45	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	3	.611	3.647	.00	.50	.00	.19	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.02
	4	.316	5.072	.00	.00	.00	.01	.01	.00	.00	.00	.00	.17	.67
	5	.262	5.575	.00	.00	.00	.00	.01	.06	.00	.03	.01	.60	.12
	6	.175	6.810	.00	.25	.00	.13	.49	.09	.00	.11	.00	.03	.10
	7	.151	7.332	.00	.00	.01	.00	.30	.17	.00	.45	.00	.01	.01
	8	.093	9.336	.00	.02	.00	.03	.00	.30	.02	.37	.30	.02	.02
	9	.070	10.786	.01	.01	.43	.00	.01	.20	.01	.04	.30	.13	.01
	10	.052	12.546	.04	.00	.55	.12	.12	.00	.06	.00	.29	.01	.00
	11	.008	32.675	.94	.13	.00	.07	.05	.16	.89	.00	.09	.03	.05

a. Dependent Variable: Y

Residuals Statistics <sup>a</sup>					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-.234	5.054	2.398	.9683	80
Residual	-2.5979	5.4793	.0000	1.1499	80
Std. Predicted Value	-2.718	2.743	.000	1.000	80
Std. Residual	-2.110	4.449	.000	.934	80

a. Dependent Variable: Y

KẾT QUẢ HỒI QUY MÔ HÌNH 2

Descriptive Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
Y	2.3318	1.25228	80
X2	.8875	.31797	80
X3	.0250	.15711	80
X4	4.6562	2.27895	80
X6	.5269	.11555	80
X7	3.7625	1.89098	80
X8	.8875	.31797	80

		Correlations						
		Y	X2	X3	X4	X6	X7	X8
Pearson Correlation	Y	1.000	-.045	-.242	.898	-.965	.497	.482
	X2	-.045	1.000	-.450	.182	.066	.292	.499
	X3	-.242	-.450	1.000	-.294	.241	-.235	-.450
	X4	.898	.182	-.294	1.000	-.902	.626	.636
	X6	-.965	.066	.241	-.902	1.000	-.466	-.537
	X7	.497	.292	-.235	.626	-.466	1.000	.418
	X8	.482	.499	-.450	.636	-.537	.418	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.346	.015	.000	.000	.000	.000
	X2	.346	.	.000	.053	.280	.004	.000
	X3	.015	.000	.	.004	.015	.018	.000
	X4	.000	.053	.004	.	.000	.000	.000
	X6	.000	.280	.015	.000	.	.000	.000
	X7	.000	.004	.018	.000	.000	.	.000
	X8	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.
N	Y	80	80	80	80	80	80	80
	X2	80	80	80	80	80	80	80
	X3	80	80	80	80	80	80	80
	X4	80	80	80	80	80	80	80
	X6	80	80	80	80	80	80	80
	X7	80	80	80	80	80	80	80
	X8	80	80	80	80	80	80	80

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X8, X7, X3, X2, X6, X4 <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.971 <sup>a</sup>	.943	.938	.31171	.943	200.341	6	73	.000	.873

a. Predictors: (Constant), X8, X7, X3, X2, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	116.795	6	19.466	200.341	.000 <sup>a</sup>
	Residual	7.093	73	.097		
	Total	123.888	79			

a. Predictors: (Constant), X8, X7, X3, X2, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

**Coefficients<sup>a</sup>**

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	7.052	.605		11.654	.000		
	X2	.089	.169	.022	.524	.602	.425	2.353
	X3	-.177	.267	-.022	-.662	.010	.699	1.430
	X4	.096	.048	.175	1.993	.050	.101	9.878
	X6	-9.273	.890	-.856	-10.424	.000	.116	8.591
	X7	.018	.025	.028	.737	.463	.550	1.818
	X8	-.480	.172	-.122	-2.792	.007	.411	2.432

a. Dependent Variable: Y

#### Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions						
				(Constant)	X2	X3	X4	X6	X7	X8
1	1	5.529	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00
	2	1.041	2.305	.00	.00	.62	.00	.00	.00	.00
	3	.247	4.732	.00	.02	.08	.02	.01	.09	.00
	4	.092	7.741	.00	.00	.02	.03	.00	.71	.12
	5	.058	9.775	.01	.45	.27	.02	.01	.01	.04
	6	.031	13.396	.00	.28	.00	.15	.00	.16	.80
	7	.002	54.128	.99	.25	.01	.78	.98	.04	.04

a. Dependent Variable: Y

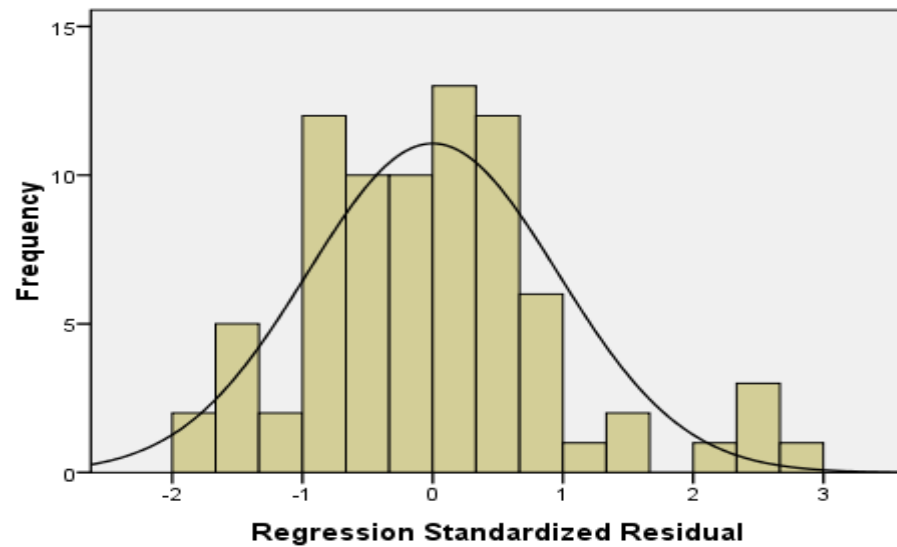
**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.4500	5.0383	2.3317	1.21590	80
Residual	-.61738	.83793	.00000	.29964	80
Std. Predicted Value	-1.548	2.226	.000	1.000	80
Std. Residual	-1.981	2.688	.000	.961	80

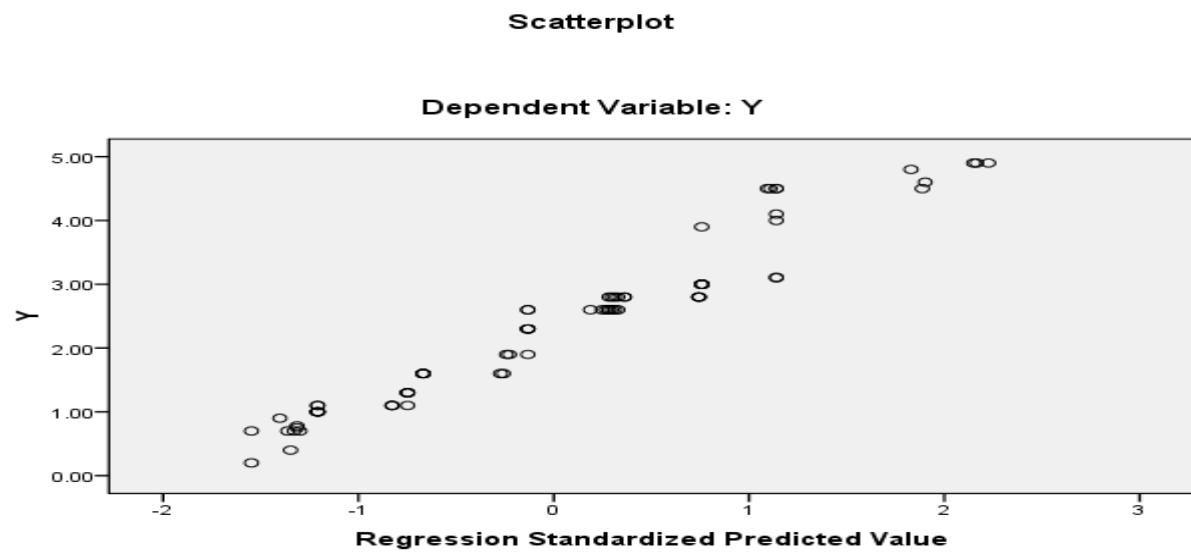
a. Dependent Variable: Y

**Histogram**

**Dependent Variable: Y**



Mean =8.16E-15  
Std. Dev. =0.961  
N =80



### KẾT QUẢ HỒI QUY MÔ HÌNH 3

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
Y	2.3318	1.25228	80
X3	.0750	.26505	80
X4	4.6625	2.26807	80
X6	.5269	.11555	80
X8	.8875	.31797	80

**Correlations**

		Y	X3	X4	X6	X8
Pearson Correlation	Y	1.000	-.385	.899	-.965	.482
	X3	-.385	1.000	-.494	.409	-.650
	X4	.899	-.494	1.000	-.902	.631
	X6	-.965	.409	-.902	1.000	-.537
	X8	.482	-.650	.631	-.537	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.000	.000	.000	.000
	X3	.000	.	.000	.000	.000
	X4	.000	.000	.	.000	.000
	X6	.000	.000	.000	.	.000
	X8	.000	.000	.000	.000	.
N	Y	80	80	80	80	80
	X3	80	80	80	80	80
	X4	80	80	80	80	80
	X6	80	80	80	80	80
	X8	80	80	80	80	80

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X8, X6, X3, X4 <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.970 <sup>a</sup>	.942	.939	.31009	.942	303.361	4	75	.000	.809

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X3, X4

b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	116.677	4	29.169	303.361	.000 <sup>a</sup>
	Residual	7.212	75	.096		
	Total	123.888	79			

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X3, X4

b. Dependent Variable: Y

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.734	.540		12.462	.000
X3	-.032	.175	-.007	-.184	.855
X4	.126	.039	.229	3.219	.002
X6	-8.790	.704	-.811	-12.488	.000
X8	-.403	.164	-.102	-2.465	.016

a. Dependent Variable: Y

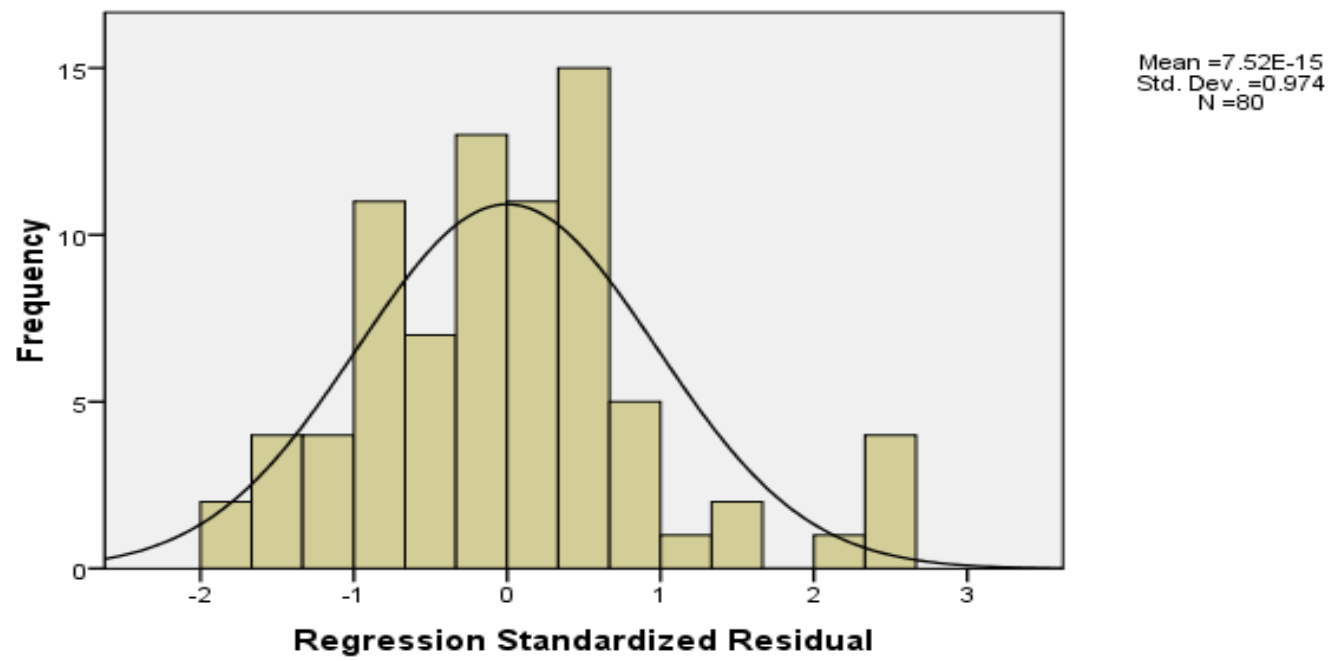
**Residuals Statistics<sup>a</sup>**

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.6124	5.0178	2.3317	1.21529	80
Std. Predicted Value	-1.415	2.210	.000	1.000	80
Standard Error of Predicted Value	.038	.179	.070	.033	80
Adjusted Predicted Value	.5521	5.0423	2.3315	1.21848	80
Residual	-.59930	.80070	.00000	.30213	80
Std. Residual	-1.933	2.582	.000	.974	80
Stud. Residual	-1.962	2.621	.000	.995	80
Deleted Residual	-.61747	.82499	.00021	.31564	80
Stud. Deleted Residual	-2.001	2.732	.005	1.015	80
Mahal. Distance	.213	25.325	3.950	5.091	80
Cook's Distance	.000	.090	.009	.015	80
Centered Leverage Value	.003	.321	.050	.064	80

a. Dependent Variable: Y

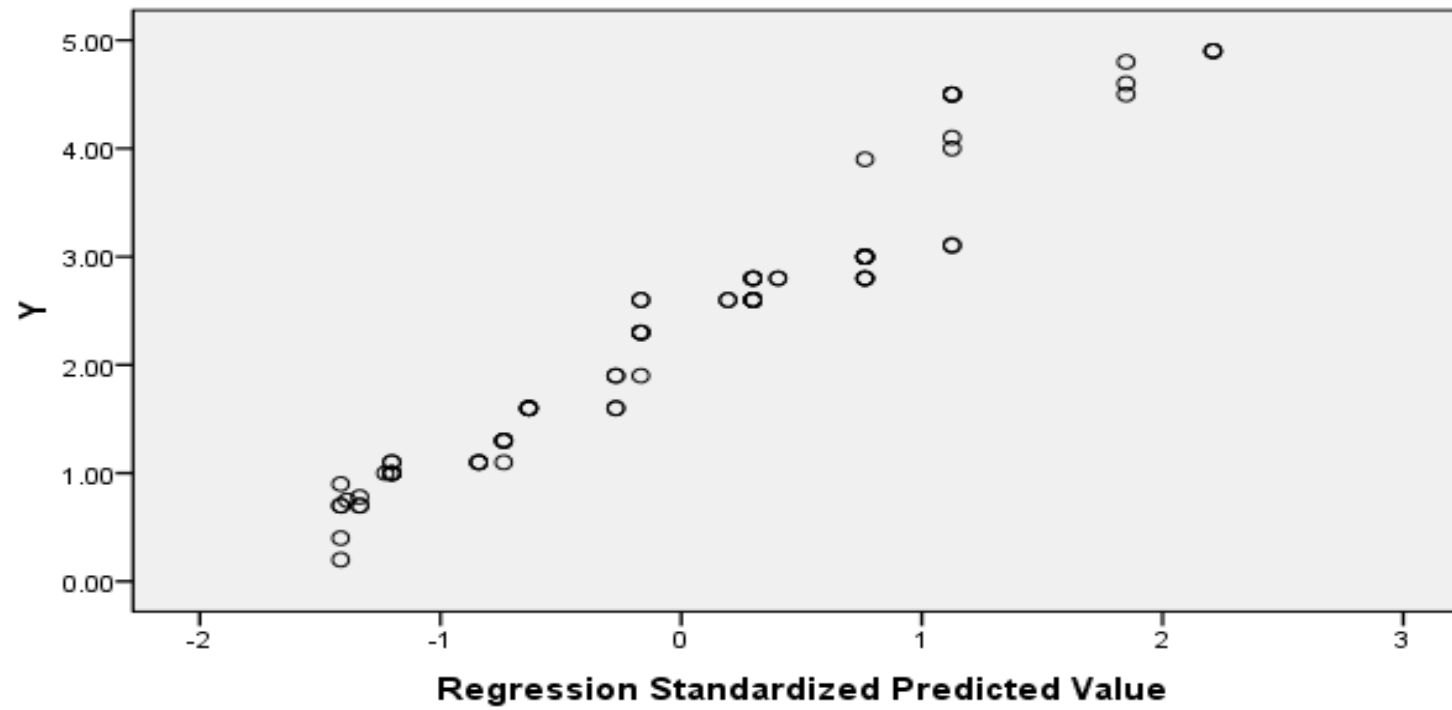
## Histogram

Dependent Variable: Y



## Scatterplot

Dependent Variable: Y



KẾT QUẢ HỒI QUY MÔ HÌNH 4

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y	2.3318	1.25228	80
X4	4.6625	2.26807	80
X6	.5269	.11555	80
X8	.8875	.31797	80

Correlations

		Y	X4	X6	X8
Pearson Correlation	Y	1.000	.899	-.965	.482
	X4	.899	1.000	-.902	.631
	X6	-.965	-.902	1.000	-.537
	X8	.482	.631	-.537	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.000	.000	.000
	X4	.000	.	.000	.000
	X6	.000	.000	.	.000
	X8	.000	.000	.000	.
N	Y	80	80	80	80
	X4	80	80	80	80
	X6	80	80	80	80
	X8	80	80	80	80

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X8, X6, X4 <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.970 <sup>a</sup>	.942	.939	.30811	.942	409.679	3	76	.000	.806

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	116.674	3	38.891	409.679	.000 <sup>a</sup>
	Residual	7.215	76	.095		
	Total	123.888	79			

a. Predictors: (Constant), X8, X6, X4

b. Dependent Variable: Y

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.711	.521		12.872	.000
X4	.127	.039	.230	3.288	.002
X6	-8.782	.698	-.810	-12.579	.000
X8	.389	.141	-.099	-2.751	.007

a. Dependent Variable: Y

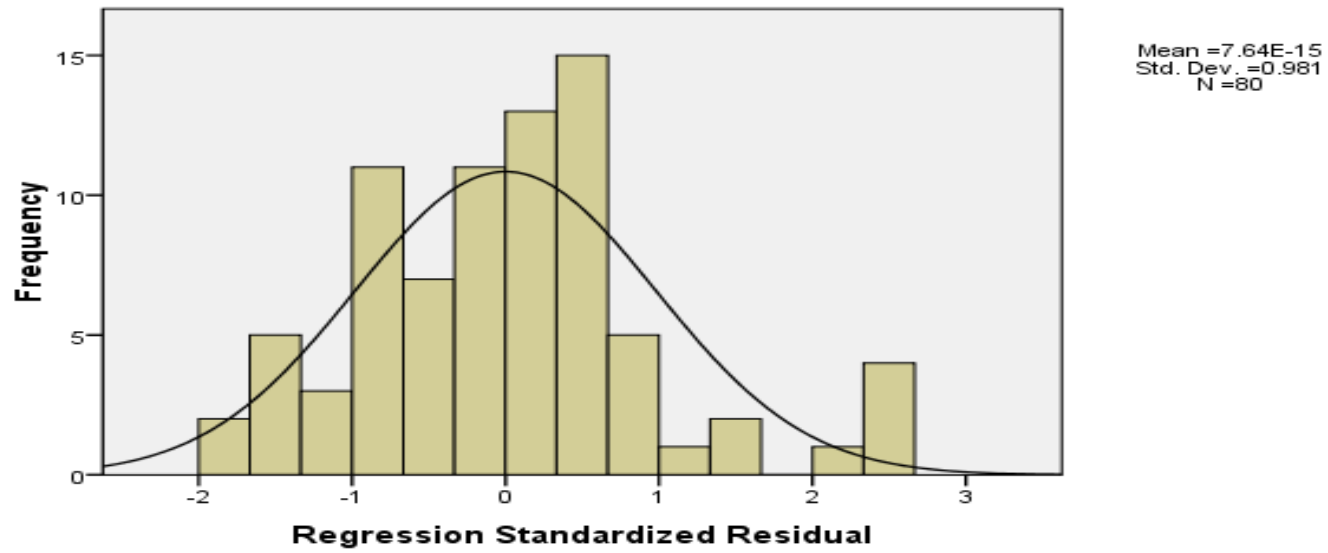
Residuals Statistics<sup>a</sup>

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	.6266	5.0170	2.3317	1.21527	80
Std. Predicted Value	-1.403	2.210	.000	1.000	80
Standard Error of Predicted Value	.038	.128	.065	.023	80
Adjusted Predicted Value	.5922	5.0414	2.3325	1.21709	80
Residual	-.59967	.80033	.00000	.30220	80
Std. Residual	-1.946	2.598	.000	.981	80
Stud. Residual	-1.976	2.637	-.001	.999	80
Deleted Residual	-.61783	.82456	-.00077	.31374	80
Stud. Deleted Residual	-2.015	2.748	.004	1.019	80
Mahal. Distance	.203	12.605	2.963	3.049	80
Cook's Distance	.000	.068	.009	.014	80
Centered Leverage Value	.003	.160	.038	.039	80

a. Dependent Variable: Y

## Histogram

Dependent Variable: Y



## Scatterplot

Dependent Variable: Y

