

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CẦN HOÀN THIỆN TRONG PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG TÍN DỤNG NỘI BỘ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

SOME ISSUES IN NEED OF IMPROVEMENT IN THE METHOD OF INTERNAL CREDIT RATINGS FOR BUSINESS CUSTOMERS AT THE JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIETNAM

Nguyễn Danh Đức

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Ban Mê

Tóm tắt - Bài viết nghiên cứu về hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV), trong đó tập trung vào nhận diện và phân tích những vấn đề cần hoàn thiện trong phương pháp xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng này. Kết quả nghiên cứu cho thấy, dù hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV đã được vận dụng có kết quả tốt trong thời gian từ 2006 đến nay, nhưng về phương pháp vẫn còn tồn tại năm vấn đề cơ bản cần được hoàn thiện. Đó là các vấn đề liên quan đến: phương pháp phân loại ngành kinh tế; xác định quy mô và loại hình sở hữu; căn cứ lựa chọn các chỉ tiêu và trọng số; phương pháp đánh giá các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính.

Từ khóa - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam; phương pháp xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng doanh nghiệp; phân loại ngành kinh tế; xác định quy mô và loại hình sở hữu; chỉ tiêu tài chính; chỉ tiêu phi tài chính; trọng số.

Abstract - The paper examines the system of internal credit ratings at the Joint Stock Commercial Bank for Investment and Development of Vietnam (BIDV), which focuses on identifying and analyzing issues that need improvement in the method internal credit ratings for business customers of the bank. The results show that although the system of internal credit ratings of the bank has been effectively applied ever since 2006, there still exist five fundamental issues that need to be improved in terms of methods. These are problems related to the method of classifying economic disciplines, determining the scales and types of ownership, bases for selecting criteria and weights as well as the method of evaluating financial and non-financial targets.

Key words - Joint Stock Commercial Bank for Investment and Development of Vietnam (BIDV); method of internal credit ratings for business customers; classification of economic disciplines; determining the scales and types of ownership; financial targets; non-financial targets.

1. Đặt vấn đề

Năm 2005, với Quyết định 493/2005/QĐ- NHNN [1], Ngân hàng Nhà nước đã tạo nên một thay đổi căn bản về cơ sở pháp lý của việc phân loại nợ, khi cho phép các ngân hàng thương mại (NHTM) có thể lựa chọn giữa phân loại nợ theo phương pháp định lượng, tức là dựa trên cơ sở thời gian quá hạn của một khoản nợ hoặc phân loại nợ theo phương pháp định tính, tức dựa trên đánh giá khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng (KH), nói cách khác, dựa trên đo lường mức độ rủi ro tín dụng của một KH vay cụ thể. Quyết định này cũng nêu yêu cầu: “Trong thời gian tối đa ba năm kể từ ngày Quy định này có hiệu lực, tổ chức tín dụng phải xây dựng Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để hỗ trợ cho việc phân loại nợ, quản lý chất lượng tín dụng phù hợp với phạm vi hoạt động, tình hình thực tế của tổ chức tín dụng” [1]. Và để được phân loại nợ theo Điều 7 của Quyết định này thì điều kiện tiên quyết là “Tổ chức tín dụng phải xây dựng và áp dụng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (XHTDNB)”.

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã triển khai nhanh chóng việc xây dựng hệ thống XHTDNB với sự phối hợp của Công ty kiểm toán E & Y [2] và trên cơ sở đó đã áp dụng việc phân loại nợ theo Điều 7 của Quyết định nói trên. Thực tế triển khai cho thấy hệ thống XHTDNB của BIDV đã phát huy tác dụng tốt, hỗ trợ rất nhiều cho công tác quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống. Tuy nhiên, hệ thống này cũng bộc lộ nhiều vấn đề cần được tiếp tục hoàn thiện.

Bài viết này tập trung nghiên cứu nhằm nhận diện và phân tích về các vấn đề cần hoàn thiện trong phương pháp

XHTDNB KH doanh nghiệp tại BIDV.

2. Phương pháp nghiên cứu

Độ trọng tâm của nghiên cứu là nhận diện và phân tích các vấn đề trong phương pháp XHTDNB, nên cách tiếp cận phù hợp là cách tiếp cận logic, tức là xuất phát từ phân tích logic mà chỉ ra các mặt hạn chế, khiếm khuyết về phương pháp XHTDNB. Theo đó, các phương pháp nghiên cứu phù hợp là các phương pháp logic hình thức và logic biện chứng.

3. Phương pháp XHTDNB khách hàng doanh nghiệp đang áp dụng tại BIDV

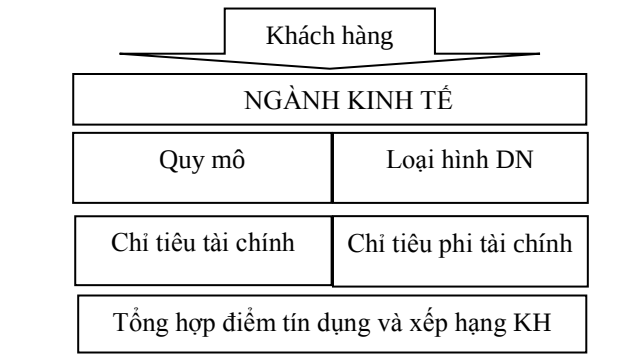
Hệ thống xếp hạng tín dụng (XHTD) doanh nghiệp của BIDV được xây dựng lần đầu theo Quyết định số 5645/QĐ-TDDV2 [3] ngày 31/12/2003, sau đó được sửa đổi theo Quyết định số 2090/QĐ-TDDV3 [4] ngày 26/4/2005 của Tổng giám đốc BIDV. Sau một thời gian áp dụng, ngày 20/10/2006 BIDV đã ban hành hệ thống XHTDNB mới theo Quyết định số 8598/QĐ-BNC [5].

Mục đích của hệ thống XHTDNB theo công bố của BIDV là phục vụ việc phân loại và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, phục vụ quản lý chất lượng tín dụng toàn hệ thống cũng như hoạt động quản lý chất lượng tín dụng tại các chi nhánh của BIDV.

Về phương pháp XHTDNB khách hàng (KH) doanh nghiệp đang áp dụng tại BIDV có thể khái quát qua Hình 1.

Việc xác định ngành, quy mô và loại hình sở hữu của doanh nghiệp được XHTDNB là một nội dung thuộc về phương pháp XHTDNB vì nó quyết định sự khác biệt về lựa chọn chỉ tiêu hoặc/và tỷ trọng của từng chỉ tiêu

hoặc/và mức điểm nhận được tương ứng với từng mức giá trị cho từng chỉ tiêu và do đó ảnh hưởng rất lớn đến kết quả XHTDNB của từng doanh nghiệp.



Hình 1. Sơ đồ tổng quan phương pháp XHTDNB

- Xác định ngành kinh tế: Việc xác định ngành kinh tế căn cứ vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính của khách hàng. Hoạt động sản xuất kinh doanh chính là hoạt động đem lại từ 50% doanh thu trở lên trong tổng doanh thu hàng năm của khách. Trường hợp doanh nghiệp hoạt động đa ngành thì doanh thu của ngành nào được đánh giá có tiềm năng nhất sẽ được chọn là ngành chính. Theo đó, chia các doanh nghiệp thành 4 ngành chính: Thương mại dịch vụ; Xây dựng; Công nghiệp; Nông lâm ngư nghiệp.

- Xác định quy mô: Căn cứ vào quy mô vốn chủ sở hữu, doanh thu thuần, số lượng lao động và tổng tài sản của khách hàng để phân khách hàng thành 3 nhóm: KH có quy mô lớn; KH có quy mô vừa; KH có quy mô nhỏ theo phương pháp chấm điểm theo từng tiêu thức nói trên.

- Xác định loại hình sở hữu của doanh nghiệp: Căn cứ vào đối tượng sở hữu, KH được chia thành 3 loại khác nhau: Doanh nghiệp nhà nước; Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài; Doanh nghiệp khác. Việc phân loại theo loại hình sở hữu ảnh hưởng đến sự khác biệt về tỷ trọng của các nhóm chỉ tiêu phi tài chính.

- Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV sử dụng phương pháp chấm điểm các nhóm chỉ tiêu tài chính và phi tài chính của từng KH. Việc tính điểm chỉ tiêu tài chính hoàn toàn dựa vào các báo cáo tài chính của doanh nghiệp cung cấp. Các chỉ tiêu tài chính yêu cầu cung cấp đã được chuẩn hóa theo mẫu báo cáo tài chính của Bộ Tài chính. Thông tin tài chính sẽ được đánh giá thông qua một bộ chỉ tiêu gồm 14 chỉ tiêu tài chính chia làm 4 nhóm: Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (3 chỉ tiêu); Nhóm chỉ tiêu hoạt động (4 chỉ tiêu); Nhóm chỉ tiêu cân nợ (2 chỉ tiêu); Nhóm chỉ tiêu thu nhập (5 chỉ tiêu). Thông tin phi tài chính được sắp xếp thành 5 nhóm chỉ tiêu sau: Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ (2 chỉ tiêu); Trình độ quản lý và môi trường nội bộ (9 chỉ tiêu); Quan hệ với Ngân hàng (11 chỉ tiêu); Các nhân tố bên ngoài (7 chỉ tiêu); Các đặc điểm hoạt động khác (11 chỉ tiêu).

Mỗi nhóm chỉ tiêu tài chính hoặc phi tài chính sẽ bao gồm nhiều chỉ tiêu nhỏ. Số lượng các chỉ tiêu nhỏ, thang điểm và trọng số của mỗi chỉ tiêu khác nhau đối với mỗi loại KH hay ngành kinh tế khác nhau. Thông thường một chỉ tiêu tài chính hoặc phi tài chính sẽ có 5 khoảng giá trị

chuẩn tương ứng là 5 mức điểm: 20, 40, 60, 80, 100 (điểm ban đầu). Các chỉ tiêu và nhóm các chỉ tiêu có trọng số khác nhau. Trọng số là mức độ quan trọng của từng tiêu chí đánh giá xét trên góc độ tác động đến rủi ro tín dụng. Nó được thể hiện qua tỷ trọng được tính bằng % của từng nhóm chỉ tiêu và từng chỉ tiêu. Trọng số của mỗi chỉ tiêu hoặc nhóm chỉ tiêu phụ thuộc vào đặc thù của mỗi ngành/nhóm ngành kinh tế và loại hình sở hữu doanh nghiệp nhý nói trên. Điểm dùng để tổng hợp xếp hạng khách hàng là tích số giữa điểm ban đầu và trọng số. Thang điểm tối đa đối với mỗi khách hàng là 100, đợc chia cho bộ chỉ tiêu tài chính và bộ chỉ tiêu phi tài chính theo tỷ trọng nhất định. Điểm dùng để tổng hợp xếp hạng khách hàng sẽ là tích số giữa điểm ban đầu với trọng số có tính tới việc báo cáo tài chính của ngân hàng đã được kiểm toán hay chưa.

Bảng 1. Phân bố tỷ trọng của phần chỉ tiêu tài chính và phần chỉ tiêu phi tài chính

	Báo cáo tài chính không được kiểm toán	Báo cáo tài chính được kiểm toán
Tổng các chỉ tiêu tài chính	30%	35%
Tổng các chỉ tiêu phi tài chính	65%	65%

Nguồn: Quyết định số 8598/QĐ-BNC

Điều này có nghĩa là đối với những khách hàng doanh nghiệp mà báo cáo tài chính chưa được kiểm toán, tổng điểm của các chỉ tiêu tài chính sẽ giảm 5%.

Căn cứ vào tổng số điểm đạt được, khách hàng được phân loại vào một trong các mức xếp hạng sau:

Bảng 2. Mức điểm, phân hạng và ý nghĩa đánh giá của từng hạng

Điểm	Mức xếp hạng	Ý nghĩa đánh giá
95- 100	AAA	Là khách hàng đặc biệt tốt; ..
90 - 94	AA	Là khách hàng rất tốt; ...mức độ rủi ro rất thấp.
85 - 89	A	Là khách hàng tốt; ...mức độ rủi ro thấp.
75 - 84	BBB	Là khách hàng tương đối tốt; ...mức độ rủi ro trung bình thấp
70 - 74	BB	...mức độ rủi ro trung bình
65 - 69	B	...mức độ rủi ro trên trung bình
60 - 64	CCC	Là khách hàng yếu, ... mức độ rủi ro cao
55 - 59	CC	Là khách hàng yếu kém; ... mức độ rủi ro rất cao
35 - 54	C	Là nhóm khách hàng rất yếu, có khả năng không trả được một phần nợ vay
Nhỏ hơn 35	D	Đây là nhóm khách hàng đặc biệt yếu kém; có khả năng không trả được toàn bộ nợ vay

Nguồn: Quyết định số 8598/QĐ-BNC

4. Một số vấn đề cần hoàn thiện về phương pháp XHTDNB khách hàng doanh nghiệp tại BIDV

Với mô hình XHTDNB theo phương pháp chấm điểm được xác định tổng quan như trên, kết quả XHTDNB sẽ phụ thuộc vào hai vấn đề có tính kỹ thuật quan trọng nhất: xác định các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính và xác định trọng số/tỷ trọng của từng chỉ tiêu, nhóm chỉ tiêu. Các

phân tích logic cho thấy những vấn đề hạn chế, bất cập sau đây:

a. Thứ nhất, việc phân loại ngành kinh tế của doanh nghiệp được xếp hạng chưa có được những căn cứ vững chắc vì việc phân loại này chỉ dựa trên tỷ trọng doanh thu của từng hoạt động. Trong thực tế, tỷ trọng doanh thu, tỷ trọng lợi nhuận, tỷ trọng vốn phân bổ cho từng hoạt động chưa có những bằng chứng là chúng có tương quan thuận. Chẳng hạn, một doanh nghiệp có tỷ trọng doanh thu của một hoạt động kinh doanh lớn hơn 50% nhưng tỷ trọng lợi nhuận do hoạt động đó tạo ra lại nhỏ hơn so với hoạt động kinh doanh khác thì việc phân loại ngành nghề sẽ có những bất cập. Hoặc đối với những DN kinh doanh đa ngành, việc đánh giá ngành nào có tiềm năng nhất cũng là một đánh giá chưa có cơ sở chắc chắn. Trong thực tế XHTD đây là vấn đề gây nhiều lúng túng. Nhiều DN có tỷ trọng thu nhập các ngành nghề xấp xỉ nhau, không thể hiện rõ ưu thế vượt trội. Một số DN kinh doanh những ngành nghề rất xa nhau theo danh mục phân ngành, thì việc xác định ngành chính để qua đó áp dụng hệ thống chỉ tiêu, thang điểm, giá trị chuẩn, trọng số theo ngành chính sẽ không ổn. Thứ ba, khi báo cáo thu nhập không đủ tin cậy, việc phân ngành theo ngành chính sẽ rất hình thức. Mặt khác, việc phân loại ngành chỉ chia thành 4 nhóm cũng chưa phù hợp nếu xét tới thực tế ngành nghề kinh doanh rất đa dạng hiện nay của các DN.

b. Thứ hai, về xác định quy mô DN: Cách chấm điểm cho các tiêu chí đều có vai trò ngang bằng nhau không xác định trọng số cho mỗi tiêu chí là có phần chưa hợp lý. Tùy theo ngành nghề, đặc điểm địa bàn hoạt động mà từng tiêu chí sẽ có vai trò khác nhau. Ví dụ, đối với những ngành nghề nông, lâm ngư nghiệp hoặc những DN ở địa bàn nông thôn thì tiêu chí số lao động sẽ có vai trò lớn hơn; đối với ngành đi vào lĩnh vực công nghệ cao thì quy mô vốn có vai trò quan trọng hơn.

c. Thứ ba, việc phân loại DN theo loại hình sở hữu nhằm để phân biệt tỷ trọng của các chỉ tiêu phi tài chính có hai vấn đề đặt ra:

- Các DN được chia thành 3 nhóm (DNN; DN có vốn đầu tư nước ngoài và DN khác) vẫn chưa có căn cứ thuyết phục. Thực tiễn sở hữu của các DN hiện nay là rất đa dạng. Ngoài hai loại đầu, các DN thuộc loại hình DN khác bao gồm trong đó nhiều loại hình sở hữu có rất nhiều điểm đặc thù cần được tính đến.

- Tỷ trọng của các nhóm DN theo loại hình sở hữu khác nhau chênh lệch không đáng kể. Trong 5 nhóm chỉ tiêu thì có 1 nhóm chỉ tiêu tỷ trọng hoàn toàn bằng nhau, một nhóm xấp xỉ, nhóm 1 có trọng số từ 5-7%, nhóm 2 từ 20-25, nhóm 5 từ 12-16%.

d. Thứ tư, việc lựa chọn các nhóm chỉ tiêu và từng chỉ tiêu cũng như xác định trọng số của từng chỉ tiêu chưa có những căn cứ khoa học và thực tiễn vững chắc. Bản chất của các chỉ tiêu là các biến giải thích cho biến phụ thuộc là mức độ rủi ro tín dụng của một khách hàng. Vì vậy, cần xây dựng những mô hình định lượng chỉ rõ tương quan giữa các biến này trên cơ sở tập hợp các dữ liệu đầy đủ, để qua đó xác định các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính cũng như trọng số của từng chỉ tiêu hoặc nhóm chỉ tiêu.

Đây là một công việc quá phức tạp và công phu mà NH vẫn chưa có điều kiện để tiến hành.

e. Thứ năm, về phương pháp đánh giá các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính vẫn còn tồn tại một số vấn đề sau:

- Các chỉ tiêu tài chính chỉ dựa trên số liệu các báo cáo tài chính hiện hành mà không tính đến các dữ liệu quá khứ nhiều kỳ do đó nhiều khi không phản ánh được đúng thực chất tình hình tài chính, nhất là trong điều kiện hoạt động kinh doanh của khách hàng có nhiều biến động. Mặt khác, mục đích của hệ thống XHTD là đánh giá rủi ro tín dụng trong tương lai. Do đó, việc dự báo các chỉ tiêu là rất cần thiết. Điều này vẫn chưa được thực hiện.

- Trong điều kiện môi trường kinh doanh phức tạp như hiện nay, trình độ phát triển mọi mặt chưa cao, hệ thống thông tin báo cáo của các DN còn nhiều bất cập, việc dựa quá nhiều vào các thông tin trên báo cáo tài chính của DN mà không coi trọng các đánh giá độc lập theo phương pháp chuyên gia nhiều khi sẽ dẫn đến việc XHTD chỉ là hình thức.

- Trên thực tế, khả năng tạo ra các dòng tiền tương lai quan trọng hơn các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và khả năng thanh toán hiện thời. Tuy nhiên, các dự báo về khả năng tạo ra các dòng tiền để trả nợ ở thời điểm đáo hạn chưa được đề cập.

- Phần lớn các chỉ tiêu phi tài chính được xác định theo nhận định của cán bộ chấm điểm. Sự sai lệch dễ phát sinh do cán bộ tín dụng không có đủ thông tin về khách hàng, không có điều kiện để kiểm tra thông tin hoặc do khả năng của cán bộ tín dụng hạn chế hoặc do rủi ro từ đạo đức của cán bộ tín dụng trực tiếp chấm điểm.

5. Kết luận

Qua nghiên cứu về phương pháp XHTDNB khách hàng DN đang áp dụng tại BIDV cho thấy mặc dù hệ thống đã vận hành khá tốt và đã đem lại một số kết quả khả quan, đóng góp cho công tác quản trị chất lượng tín dụng của Ngân hàng, tuy nhiên về mặt phương pháp vẫn còn một số điểm hạn chế, bất cập cần được nghiên cứu hoàn thiện. Nghiên cứu nhận diện được 5 vấn đề cơ bản cần được hoàn thiện. Đó là các vấn đề liên quan đến phương pháp phân loại ngành kinh tế; xác định quy mô và loại hình sở hữu; vấn đề căn cứ lựa chọn các chỉ tiêu và trọng số và phương pháp đánh giá các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính. Tuy nhiên, bài báo này chỉ giới hạn trong nghiên cứu nhận diện vấn đề, chưa đi sâu vào đề xuất các giải pháp. Các nghiên cứu tiếp tục nên đi vào các giải pháp hoàn thiện phương pháp XHTDNB tại BIDV.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ngân hàng Nhà nước, (2005), *Quyết định 493/2005/QĐ- NHNN*.
- [2] Ngân hàng TMCP Đầu tư và PT Việt Nam, (2012), BIDV- Ngân hàng tiên phong xếp hạng tín dụng nội bộ tiệm cận chuẩn mực quốc tế, http://creditinfo.org.vn/hoinghi/BaiViet_XHTDBIDV.pdf.
- [3] Ngân hàng TMCP Đầu tư và PT Việt Nam, (2003), *Quyết định số 5645/QĐ-TDDV2*.
- [4] Ngân hàng TMCP Đầu tư và PT Việt Nam, (2005), *theo Quyết định số 2090/QĐ-TDDV3*.
- [5] Ngân hàng TMCP Đầu tư và PT Việt Nam, (2006), *Quyết định số 8598/QĐ-BNC*.

(BBT nhận bài: 30/09/2015, phản biện xong: 12/10/2015)