

LỜI CẢM ƠN

Qua quá trình học tập và rèn luyện tại trường đại học Lạc Hồng kết hợp với thời gian lao động thực tế tại ngân hàng Techcombank Đồng Nai, em đã tích lũy được rất nhiều kiến thức quý báu. Đề tài ***“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương - Chi nhánh Đồng Nai”*** là kết hợp giữa lý thuyết và thực tiễn.

Con xin gửi lời cảm ơn tới cha mẹ, anh chị đã mang ơn sinh thành, dạy bảo và luôn động viên, giúp đỡ con trong quá trình con theo học Đại học và viết đề tài.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới toàn thể giảng viên trường Đại học Lạc Hồng đã tận tình, dìu dắt, chỉ bảo, tạo điều kiện cho em có được một môi trường học tập, nghiên cứu tốt. Đặc biệt em xin chân thành cảm ơn tới sự nhiệt tình của thầy TS. Nguyễn Văn Tân là người hướng dẫn trực tiếp em thực hiện bài nghiên cứu này.

Em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc tới chị Trần Thị Vân Anh (Phó giám đốc chi nhánh Techcombank Đồng Nai), chị Nguyễn Thị Yến (CVKHDN), anh Hoàng Thế Anh (CVKHDN) đã nhiệt tình hỗ trợ, cung cấp thông tin và tư vấn cho đề tài sát với thực tế hơn.

Và em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Ban giám đốc ngân hàng TMCP Kỹ Thương Đồng Nai, và toàn thể anh chị em tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai đã giúp đỡ chỉ bảo tận tình trong suốt thời gian thực tập để em hoàn thành báo cáo nghiên cứu khoa học này.

Vì kiến thức hiểu biết còn nhiều hạn chế nên em không thể tránh khỏi những sai sót, mong các thầy cô cùng bạn đọc tham khảo và đóng góp ý kiến thêm.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên
Nguyễn Tuấn Trinh

MỤC LỤC

Trang phụ bìa

Lời cảm ơn

Mục lục

Danh mục từ viết tắt

Danh mục bảng biểu

Danh mục sơ đồ

Danh mục biểu đồ

Danh mục hình

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Tổng quan lịch sử nghiên cứu của đề tài	2
3. Mục tiêu nghiên cứu	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài	3
5. Những đóng góp mới của đề tài và những vấn đề mà đề tài chưa thực hiện được.	3
6. Phương pháp nghiên cứu	4
7. Kết cấu đề tài	4
CHƯƠNG 1	
TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	6
1.1 Khái quát chung về doanh nghiệp vừa và nhỏ	6
1.1.1 Doanh nghiệp là gì?	6
1.1.2 Phân loại doanh nghiệp	6
1.1.3 Khái niệm về doanh nghiệp vừa và nhỏ.	7
1.1.4 Đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam	8
1.1.5 Vai trò của DNVVN đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam	9
1.2 Hoạt động thẩm định tín dụng đối với DNVVN của NHTM	10
1.2.1 Hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại đối với DNVVN	10

1.2.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng của NHTM đối với DNVVN.....	10
1.2.1.2 Hình thức hoạt động tín dụng NHTM đối với DNVVN.....	10
1.2.2 Hoạt động thẩm định tín dụng của NHTM đối với DNVVN.....	11
1.2.2.1 Khái niệm về thẩm định tín dụng DNVVN.....	11
1.2.2.2 Mục đích của thẩm định tín dụng DNVVN.....	11
1.2.2.3 Phương pháp thẩm định tín dụng DNVVN.....	12
1.2.2.4 Nội dung thẩm định tín dụng đối với DNVVN.....	13
1.2.2.5 Quy trình thẩm định.....	17
1.2.2.6 Tổ chức thực hiện hoạt động thẩm định tín dụng.....	18
1.2.3 Hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN đối với NHTM.....	19
1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN.....	19
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	22
CHƯƠNG 2	
THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHUNG CỦA NGÂN HÀNG VÀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DNVVN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THUẬT - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI.....	23
2.1 Khái quát chung về ngân hàng Techcombank.....	23
2.1.1 Giới thiệu về ngân hàng Techcombank Việt Nam.....	23
2.1.2 Khái quát chung về chi nhánh ngân hàng Techcombank Đồng Nai.....	25
2.1.2.1 Quá trình hình thành và phát triển Techcombank Đồng Nai.....	25
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức và nhân sự.....	26
2.1.2.3 Tình hình hoạt động tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.....	28
2.1.2.4 Tình hình hoạt động dịch vụ khác tại chi nhánh.....	49
2.1.2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh.....	50
2.2 Thực trạng về hiệu quả TĐTD DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.....	52
2.2.1 Tình hình về nợ quá hạn và thẩm định tín dụng DNVVN.....	52
2.2.1.1 Tình hình về nợ quá hạn.....	52
2.2.1.2 Thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.....	61
2.2.1.3 Thẩm định tín dụng DNVVN trên hệ thống T24 tại chi nhánh.....	71

2.2.1 Đánh giá về thực trạng về hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.	82
2.2.2.1 Ưu điểm của hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.	84
2.2.2.2 Những hạn chế trong hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.	84
2.2.2.3 Nguyên nhân.....	85
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	93
CHƯƠNG 3	
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DNVVN TẠI NGÂN HÀNG TECHCOMBANK - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI	94
3.1 Định hướng chung về việc phát triển hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng tại ngân hàng Techcombank chi nhánh Đồng Nai đến năm 2015.....	94
3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương chi nhánh Đồng Nai.....	95
3.2.1 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	95
3.2.2 Đẩy mạnh công tác thu thập, khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho hoạt động tín dụng.	101
3.2.3 Hoàn thiện và mở rộng hệ thống tin học hóa trong hoạt động thẩm định tín dụng.	102
3.2.4 Nâng cao hiệu quả của việc thẩm định các nội dung thẩm định tín dụng DNVVN	103
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	107
KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ	108
KẾT LUẬN CHUNG	108
KIẾN NGHỊ	109

Danh mục tài liệu tham khảo

Phụ lục

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CB&ĐT	Cán bộ và đào tạo
CCA	Trung tâm kiểm soát tín dụng và hỗ trợ kinh doanh miền Bắc/
miền Nam	
CR	Khả năng thanh toán hiện hành
CSH	Chủ sở hữu
CVKH	Chuyên viên khách hàng
CVKHDN	Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp
DNVVN	Doanh nghiệp vừa nhỏ và nhỏ
DS	Doanh số
DVKHDN	Dịch vụ khách hàng doanh nghiệp
GD	Giám đốc
HMTD	Hạn mức tín dụng
KD	Kinh doanh
KH	Khách hàng
KHTH	Kế hoạch tổng hợp
KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
KHCN	Khách hàng cá nhân
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
LNG	Lợi nhuận gộp
NH	Ngắn hạn
NHTM	Ngân hàng Thương Mại
ROA	Suất sinh lợi ròng trên vốn kinh doanh
PGĐ	Phó giám đốc
QR	Khả năng thanh toán nhanh.
SME	Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCKT	Tổ chức kinh tế

TD	Tín dụng
TĐTD	Thẩm định tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
Techcombank	Ngân hàng TMCP Kỹ Thương
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TTDVGD	Trung tâm dịch vụ giao dịch – Khối vận hành
TTQT	Thanh toán quốc tế
TTS	Tổng tài sản
T&DH	Trung và dài hạn

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1 Tiêu chí phân loại về phân loại DN VVN ở một số quốc gia	7
Bảng 2.1 Cơ cấu về số lượng nhân viên tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai....	26
Bảng 2.2 Nguồn vốn huy động tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 -2010...	31
Bảng 2.3. Doanh số cho vay theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010	36
Bảng 2.4 Doanh số cho vay theo phân loại khách hàng tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010.....	39
Bảng 2.5 Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010.....	43
Bảng 2.6 Dư nợ theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010....	45
Bảng 2.7 Dư nợ theo KH tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008-2010	48
Bảng 2.8 Tình hình thu, chi của Techcombank Đồng Nai từ 2008 – 2010	50
Bảng 2.9 Tình hình về dư nợ quá hạn của chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008-2010	53
Bảng 2.10 Tỷ trọng các nhóm nợ trên tổng dư nợ tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008-2010.....	57
Bảng 2.11 Kết quả đánh giá về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của DN.....	59
Bảng 2.12 Kết quả đánh giá về việc ngân hàng chủ động thông báo và nhắc nhở khách hàng khi đến hạn	60
Bảng 2.13 Kết quả đánh giá về thủ tục, quy trình, hồ sơ thẩm định tại Techcombank Đồng Nai.....	63
Bảng 2.14 Đánh giá mức độ ảnh hưởng của việc thẩm định tín dụng đến thời gian của doanh nghiệp	63
Bảng 2.15 Đánh giá mối tương quan giữa thực hiện quy trình thẩm định với việc ảnh hưởng thời gian hoạt động doanh nghiệp	64
Bảng 2.16 Đánh giá kết quả về mục đích sử dụng vốn vay của DN	66
Bảng 2.17 Kết quả đánh giá tình hình HĐKD của các doanh nghiệp trong thời gian gần đây.....	67

Bảng 2.18 Đánh giá kết quả HĐKD của các doanh nghiệp so với phương án KD 68	
Bảng 2.19 Kết quả đánh giá về giá trị tài sản đảm bảo của DN so với nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp	70
Bảng 2.20 Quy định về hạng tín dụng của khách hàng Doanh nghiệp.....	71
Bảng 2.21 Chỉ tiêu định lượng đánh giá thang điểm khách hàng DN trên T24	72
Bảng 2.22 Bảng thông tin nhập số liệu định danh của khách hàng DN trên T24 ...	73
Bảng 2.23 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu chiến lược trên T24.....	75
Bảng 2.24 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu quan hệ với Techcombank trên T24	76
Bảng 2.25 Kết quả đánh giá mức độ giao dịch tín dụng của doanh nghiệp với Techcombank Đồng Nai.....	76
Bảng 2.26 Kết quả đánh giá về mức độ giao dịch tại Techcombank Đồng Nai với từng vị trí tọa lạc của doanh nghiệp	77
Bảng 2.27 Đánh giá mối tương quan giữa vị trí tọa lạc của doanh nghiệp với mức độ quan hệ giao dịch tại Techcombank Đồng Nai	78
Bảng 2.28 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu về thương hiệu trên T24	79
Bảng 2.29 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu về Ban lãnh đạo trên T24	80
Bảng 2.30 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu uy tín giao dịch tín dụng của khách hàng với Techcombank trên T24	80
Bảng 2.31 Kết quả đánh giá về số lượng các ngân hàng mà DN đã giao dịch.....	81
Bảng 2.32 Kết quả về việc thẩm định tín dụng đối với phương án vay của DN tại Techcombank Đồng Nai.....	83
Bảng 2.33 Kết quả đánh giá về thái độ tốt và tác phong chuyên nghiệp của cán bộ thẩm định Techcombank Đồng Nai	86
Bảng 2.34 Kết quả đánh giá về tình hình thực hiện thu thập thông tin và thẩm định doanh nghiệp của Techcombank Đồng Nai.....	89
Bảng 2.35 Kết quả đánh giá của khách hàng về việc thực hiện kiểm tra, đánh giá lại kết quả thẩm định tại Techcombank Đồng Nai	91
Bảng 3.1 Mục tiêu hoạt động TD của Techcombank Đồng Nai đến năm 2015	95

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1 Tóm tắt đặc điểm của DNVVN.....	8
Sơ đồ 1.2 Các phương pháp thẩm định tín dụng DNVVN	12
Sơ đồ 1.3 Nội dung chính của thẩm định tín dụng DNVVN	13
Sơ đồ 1.4 Quy trình thẩm định tín dụng	18
Sơ đồ 1.5 Sơ đồ tóm tắt các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả TĐTD DNVVN.....	19
Sơ đồ 2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.	27
Sơ đồ 2.2 Quy trình cấp tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.....	29
Sơ đồ 2.3 Quy trình thẩm định tín dụng tại Techcombank Đồng Nai.....	61
Sơ đồ 2.4 Các chỉ tiêu định tính dùng đánh giá thang điểm tín dụng cho khách hàng DN trên T24.....	74
Sơ đồ 2.5 Quy trình xếp hạng khách hàng DN trên T24	82

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2008.....	30
Biểu đồ 2.2 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2009.....	32
Biểu đồ 2.3 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2010.....	33
Biểu đồ 2.4 Tình hình huy động vốn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.	34
Biểu đồ 2.5 Doanh số cho vay theo thời hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.....	37
Biểu đồ 2.6 Doanh số cho vay theo khách hàng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.	40
Biểu đồ 2.7 Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.....	44

Biểu đồ 2.8 Tỷ trọng dư nợ theo thời hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2008.....	46
Biểu đồ 2.9 Tỷ trọng dư nợ theo thời hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2009.....	46
Biểu đồ 2.10 Tỷ trọng dư nợ theo thời hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2010.....	47
Biểu đồ 2.11 Tình hình dư nợ theo khách hàng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.....	49
Biểu đồ 2.12 Kết quả kinh doanh tại chi Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.....	52
Biểu đồ 2.13 Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.....	55
Biểu đồ 2.14 Tình hình các nhóm nợ tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.	56
Biểu đồ 2.15 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai trong năm 2008.....	57
Biểu đồ 2.16 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai trong năm 2009.....	58
Biểu đồ 2.17 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai trong năm 2010.....	59

DANH MỤC HÌNH

Hình 2.1 Trụ sở Techcombank	23
Hình 2.2 Chi nhánh Techcombank Đồng Nai.....	25

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng thì hoạt động ngân hàng góp phần rất quan trọng trong việc điều phối dòng tiền tệ cũng như có ảnh hưởng lớn đến vấn đề lạm phát của mỗi quốc gia. Vì thế các ngân hàng đang cố gắng ngày càng hoàn thiện và phát triển hiệu quả hoạt động tín dụng của mình. Trong đó hoạt động thẩm định tín dụng được các nhà lãnh đạo ngân hàng quan tâm hàng đầu vì đây là một trong những hoạt động quan trọng ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của ngân hàng. Tìm hiểu và nhận thấy về tầm quan trọng thẩm định tín dụng trong ngân hàng cũng như xét thấy sự cần thiết nghiệp vụ thẩm định tín dụng đối với một nhân viên ngân hàng hay của một nhà lãnh đạo ngân hàng, tôi quyết định tìm hiểu về đề tài thẩm định tín dụng ngân hàng.

Ngân hàng Techcombank Đồng Nai là một chi nhánh thuộc ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank Việt Nam) được thành lập từ năm 2006. Mặc dù mới đi vào hoạt động hơn 4 năm nhưng ngân hàng Techcombank Đồng Nai đã cố gắng phát triển và khẳng định mình. Với trụ sở chính của chi nhánh đặt tại thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai nhưng trong những năm qua chi nhánh đã cố gắng mở rộng địa bàn hoạt động trong và ngoài tỉnh như Bình Dương và TP.HCM. Với thực trạng đa dạng về các DNVTN tại Đồng Nai cũng như ở các tỉnh thành lân cận, nhu cầu về nguồn vốn sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này ngày càng cao do đó ngân hàng Techcombank đã ngày càng có được lượng khách hàng là các DNVTN đến giao dịch ngày một tăng lên. Tuy nhiên với đội ngũ nhân viên còn trẻ, ít kinh nghiệm nên trong thời gian qua cùng với sự tăng lên về số lượng giao dịch của khách hàng thì tình hình dư nợ từ các khoản vay của các DNVTN cũng tăng theo, trong đó đáng chú ý tới là các khoản nợ xấu cũng đang có xu hướng tăng cao. Với thực trạng trên thì vấn đề nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng đang là vấn đề quan tâm hàng đầu của chi nhánh. Để nâng cao được chất lượng tín dụng thì trong

thời gian tới chi nhánh còn quan tâm nhiều hơn nữa trong công tác thẩm định tín dụng nhất là đối với việc thẩm định tín dụng DNVVN.

Trong thời gian thực tập tại phòng tín dụng doanh nghiệp của Techcombank Đồng Nai, hòa nhập công việc cùng với anh chị và tìm hiểu về hoạt động thẩm định tín dụng để tìm ra nguyên nhân và đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thẩm định tín dụng tại Techcombank Đồng Nai tôi đã chọn đề tài nghiên cứu **“MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THUẬT – CHI NHÁNH ĐỒNG NAI”**.

2. Tổng quan lịch sử nghiên cứu của đề tài

Vấn đề thẩm định tín dụng đang là một vấn đề thiết yếu cho hoạt động tín dụng ngân hàng. Vì thế với đề tài thẩm định tín dụng có rất nhiều tác giả đã nghiên cứu và tìm hiểu và biên soạn thành sách như tiến sĩ Nguyễn Minh Kiều với cuốn sách *“Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng”* được xuất bản vào năm 2007 do nhà xuất bản Tài chính. Ngoài ra với đề tài nâng cao về chất lượng và hiệu quả thẩm định tín dụng ngân hàng nói chung và thẩm định tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng cũng đã có một số tác giả nghiên cứu trong đó có tác giả Hoàng Xuân Hưng (Lớp 05TC1-Trường Đại học Lạc Hồng) với đề tài *“Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng ngân hàng TMCP Đại Á (Hội Sở)”*, Tác giả Tào Tiến Hiệp (2009), Luận văn thạc sĩ kinh tế *“Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng NHN_o&PTNT chi nhánh Nam Hà Nội”*...

3. Mục tiêu nghiên cứu

- Phân tích được tình hình hoạt động thẩm định tín dụng tại phòng tín dụng của ngân hàng Techcombank Đồng Nai
- Đánh giá được hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.
- Tìm ra được các nguyên nhân ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

- Đưa ra được một số giải pháp thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- **Đối tượng:** Các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã và đang là khách hàng của Techcombank Đồng Nai
- **Phạm vi:**
 - ❖ Không gian: Phòng tín dụng doanh nghiệp thuộc ngân hàng TMCP Kỹ Thương Đồng Nai.
 - ❖ Thời gian: Năm 2010-2011

5. Những đóng góp mới của đề tài và những vấn đề mà đề tài chưa thực hiện được.

- **Những đóng góp mới của đề tài:** Về đề tài nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai thì từ trước tới giờ chưa có một tác giả nào nghiên cứu, vì vậy đề tài của tác giả đã đóng góp rất nhiều lợi ích cho ngân hàng trong công tác nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng mà nhất là đối với công tác thẩm định tín dụng DNVVN. Đề tài đã phân tích và kiểm định lại ưu điểm của việc áp dụng hệ thống T24 vào công tác thẩm định khách hàng doanh nghiệp mà chi nhánh đang sử dụng từ đó giúp chi nhánh tiếp tục phát huy tối đa những tính năng tốt của hệ thống T24 vào công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp. Qua việc khảo sát trực tiếp các khách hàng doanh nghiệp đã và đang giao dịch tại chi nhánh và sau khi xử lý bằng phần mềm SPSS 16.0, tác giả đã cung cấp thông tin khách quan về các khách hàng đó cho ngân hàng nắm rõ đồng thời kết hợp với những phương án tác giả đề xuất giúp ngân hàng có hướng khắc phục được những hạn chế trong công tác thẩm định và ngày càng nâng cao hơn nữa về hiệu quả thẩm định tín dụng nói chung và hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng. Trong đề tài tác giả đã mạnh dạn vạch ra được một số hạn chế lớn của ngân hàng về cơ cấu nguồn nhân lực qua đó có một số đề xuất giải pháp cụ thể để nâng cao

chất lượng nguồn nhân lực góp phần ảnh hưởng tốt tới hiệu quả của công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh.

- **Những tồn tại mà đề tài chưa thực hiện được:** Trong các giải pháp mà tác giả đề xuất, có giải pháp về việc ngân hàng cần ngày càng áp dụng nhiều hơn nữa về việc sử dụng các phần mềm hiện đại hơn và đẩy mạnh tin học hóa vào công tác thẩm định tín dụng nhưng thực tế tác giả chưa tìm hiểu xem liệu ngoài hệ thống T24 mà chi nhánh đang sử dụng thì trên thị trường công nghệ thông tin còn có hệ thống phần mềm nào tốt hơn, hiệu quả và hiện đại hay không và chưa có đề xuất cụ thể cho việc chi nhánh cần sử dụng phần mềm nào vào công tác thẩm định vì thế tác giả nhận thấy đây là một hạn chế trong đề tài của tác giả.

6. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp quan sát:** Quan sát và nhìn nhận công việc thẩm định tín dụng mà các nhân viên trong chi nhánh làm hàng ngày.
- **Phương pháp thống kê:** Tìm kiếm mọi thông tin, tài liệu, số liệu liên quan đến vấn đề thẩm định tín dụng đối với hoạt động tín dụng ngân hàng nói chung và Techcombank nói riêng để thống kê lại một cách có hệ thống nhằm cho bài viết sinh động và chính xác hơn.
- **Phương pháp phân tích:** Sau khi thống kê được dữ liệu cần thiết thì sẽ đem phân tích và đánh giá chi tiết.
- **Phương pháp so sánh:** Sau khi phân tích các dữ liệu thì đem so sánh nhiều dữ liệu, số liệu khác với nhau để nhằm đưa ra được bản chất dữ liệu một cách rõ ràng và khoa học hơn.
- **Phương pháp sử dụng phần mềm:** Sử dụng SPSS và Excel để thống kê và mô tả các số liệu thu thập.

7. Kết cấu đề tài:

Bố cục của bài báo cáo ngoài phần mở đầu, kết luận, kiến nghị và phụ lục còn bao gồm 3 chương:

Chương 1: Tổng quan về hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng về tình hình hoạt động chung của ngân hàng và tình hình hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương – Chi nhánh Đồng Nai.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN Tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương – Chi nhánh Đồng Nai

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Khái quát chung về doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.1.1 Doanh nghiệp là gì?

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh.[7]

1.1.2 Phân loại doanh nghiệp

➤ Theo quy mô:

Căn cứ vào quy mô về nguồn vốn và lao động thì doanh nghiệp có thể được chia làm hai loại đó là doanh nghiệp vừa và nhỏ và doanh nghiệp lớn. Căn cứ theo nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 13/11/2001 thì doanh nghiệp vừa và nhỏ là doanh nghiệp có nguồn vốn đăng ký kinh doanh không quá 10 tỷ đồng và số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. Và ngược lại thì có thể xác định doanh nghiệp lớn là những doanh nghiệp có vốn và số lao động nằm ngoài chỉ số trên.[5]

➤ Theo hình thức [13]

Ở Việt Nam thì doanh nghiệp tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau bao gồm các loại hình doanh nghiệp sau:

- ❖ Doanh nghiệp tư nhân
- ❖ Công ty hợp danh
- ❖ Công ty trách nhiệm hữu hạn có hai thành viên trở lên
- ❖ Công ty trách nhiệm hữu hạn có một thành viên
- ❖ Công ty cổ phần
- ❖ Công ty nhà nước
- ❖ Hợp tác xã
- ❖ Doanh nghiệp đầu tư 100% vốn nước ngoài.

1.1.3 Khái niệm về doanh nghiệp vừa và nhỏ.

“Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người. Căn cứ vào tình hình kinh tế, xã hội cụ thể của ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai tiêu chí vốn và lao động hoặc một trong hai tiêu chí nói trên” [5]

Như vậy dựa vào nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 sẽ làm căn cứ cho khái niệm như thế nào là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Như vậy căn cứ trên hai yếu tố số lao động và vốn để nhận diện DNVVN. Tuy nhiên qua tìm hiểu cho thấy ở mỗi quốc gia, khu vực khác nhau thì có tiêu chí phân loại DNVVN khác nhau. Ví dụ thể hiện ở bảng 1.1 dưới đây:

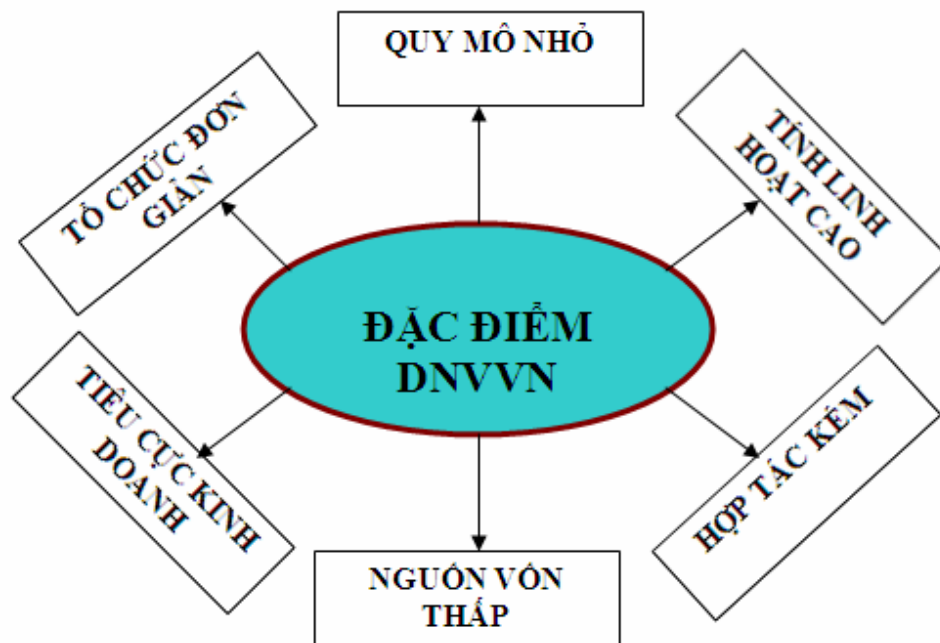
Bảng 1.1 Tiêu chí phân loại về phân loại DNVVN ở một số quốc gia

QUỐC GIA	PHÂN LOẠI DNVVN	SỐ LAO ĐỘNG BÌNH QUÂN	VỐN ĐẦU TƯ
HOA KỲ	Nhỏ và vừa	0-500	Không quy định
NHẬT BẢN	Đối với ngành sản xuất	1-300	¥ 0-300 triệu
	Đối với ngành thương mại	1-100	¥ 0-100 triệu
	Đối với ngành dịch vụ	1-100	¥ 0- 50 triệu
EU	Siêu nhỏ	< 10	Không quy định
	Nhỏ	< 50	
	Vừa	< 250	
HÀN QUỐC	Nhỏ và vừa	< 300	Không quy định
THÁI LAN	Nhỏ và vừa	Không quy định	< Baht 200 triệu
MALAYSIA	Đối với ngành sản xuất	0 - 150	Không quy định
PHILIPPINE	Nhỏ và vừa	< 200	Peso 1,5 – 60 triệu
INDONESIA	Nhỏ và vừa	Không quy định	< US\$ 1 Triệu
TRUNG QUỐC	Nhỏ	50 - 100	Không quy định
	Vừa	101 - 500	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

1.1.4 Đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam

Căn cứ theo nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về khái niệm của doanh nghiệp cũng như theo hình thức hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên nền kinh tế thị trường hiện nay thì doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ có một số đặc điểm được tóm tắt theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.1 Tóm tắt đặc điểm của DNVVN

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

- DNVVN có quy mô nhỏ chỉ với số lượng lao động không quá 300 người và nguồn vốn không quá 10 tỷ đồng. Vì thế ở một nước nhỏ, có nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam hiện nay thì loại hình DNVVN đang phổ biến và đa dạng.
- Nguồn vốn thấp là một đặc điểm chính của DNVVN. Với nguồn vốn đầu tư cho kinh doanh ban đầu thấp chính vì thế mà phạm vi hoạt động loại hình doanh nghiệp này bị hạn chế. Tuy nhiên khả năng sinh lợi của các doanh nghiệp này cũng khá cao và dễ dàng xoay vòng vốn. Đặc điểm nguồn vốn

thấp cũng là một ưu thế của các DNVVN trong việc hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

- Tính linh hoạt thể hiện ở chỗ là DNVVN dễ dàng thích nghi với những thay đổi của nền kinh tế thị trường, có thể thay đổi lĩnh vực kinh doanh, không gian và nguồn nhân lực.
- Do với quy mô nhỏ, dễ thành lập nên rất đa dạng và phong phú về loại hình DNVVN cho nên các hoạt động của doanh nghiệp khó kiểm soát dẫn đến tình trạng gian lận trong công khai tài chính, nghĩa vụ đóng thuế cho nhà nước, thậm chí không đảm bảo về chất lượng sản phẩm...
- Về tổ chức của DNVVN thì đơn giản hơn rất nhiều so với những doanh nghiệp có quy mô lớn. Cơ cấu tổ chức gọn nhẹ dễ kiểm soát và quản lý.
- DNVVN có đặc điểm là hợp tác kém bởi với quy mô nhỏ thì DNVVN sẽ bị hạn chế trong việc hợp tác đầu tư với đối tác kinh doanh nhất là các công ty nước ngoài, đây chính là một trong những hạn chế lớn nhất của loại hình DNVVN.

1.1.5 Vai trò của DNVVN đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

- Tạo việc làm cho người lao động: Với số lượng DNVVN rất đa dạng và lớn như vậy thì góp phần giải quyết việc làm cho người lao động Việt Nam, giảm bớt tình trạng thất nghiệp khi dân số Việt Nam rất cao.
- Đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế và tăng thu nhập dân cư: Ở hầu hết các quốc gia các DNVVN thường đóng góp khoảng 20 -50% thu nhập quốc dân. Mặt khác các doanh nghiệp này chủ yếu phục vụ cho thị trường nội địa, hoạt động dựa trên nguồn lực, phát triển các công nghệ và kỹ năng trong nước, điều này có ý nghĩa đòn bẩy giúp nâng cao chất lượng cuộc sống, giảm thiểu gánh nặng từ những tiêu cực xã hội.
- Đảm bảo tính năng động cho nền kinh tế: với quy mô kinh doanh gọn nhẹ, vốn nhỏ, DNVVN có nhiều khả năng chuyển đổi mặt hàng nhanh phù hợp với nhu cầu thị trường mà ít gây biến động lớn, ít chịu ảnh hưởng và có khả năng phục hồi nhanh sau những cuộc khủng hoảng kinh tế trên góc độ kinh

tế quốc gia. Số lượng loại hình doanh nghiệp này gia tăng sẽ góp phần tạo điều kiện đổi mới công nghệ, thúc đẩy phát triển ý tưởng và kỹ năng mới, thúc đẩy sự đầu tư giữa các nền kinh tế trong và ngoài khu vực.

- Thực tế cho thấy DNVVN góp phần giải quyết công ăn việc làm tại chỗ, khai thác nguồn nguyên liệu địa phương, duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống góp phần giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa, xây dựng được lực lượng lao động trẻ thích ứng với những biến đổi của môi trường kinh tế.

1.2 Hoạt động thẩm định tín dụng đối với DNVVN của NHTM

1.2.1 Hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại đối với DNVVN

1.2.1.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng của NHTM đối với DNVVN.

Hoạt động tín dụng là hình thức vay mượn giữa tổ chức cho vay và người đi vay có trả lãi theo quy định giữa các bên. Cũng vậy hoạt động tín dụng ngân hàng TM đối với DNVVN chính là quan hệ vay mượn giữa ngân hàng TM và DNVVN, có hoàn cả vốn và lãi sau một khoảng thời gian nhất định, hay nó cũng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn nhằm đem lại có sinh lời cho các bên. Như vậy , khái niệm về tín dụng ngân hàng thương mại đối với DNVVN có thể được hiểu như sau: *“Tín dụng ngân hàng của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định” [4 – Trang 177]*

1.2.1.2 Hình thức hoạt động tín dụng NHTM đối với DNVVN

➤ **Cho vay ngắn hạn đối với DNVVN:** Đây là hình thức tín dụng mà NHTM cho DNVVN vay vốn với thời hạn ngắn. DNVVN sẽ dùng nguồn vốn vay ngắn hạn để đầu tư cho tài sản lưu động của doanh nghiệp. Hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại đối với DNVVN chủ yếu áp dụng hai phương thức sau:

- **Cho vay từng lần:** tức là mỗi lần khách hàng vay món nào thì làm hồ sơ vay món đó. Vì vậy phương thức này còn gọi là cho vay theo món. Khách hàng vay bao nhiêu món sẽ làm bấy nhiêu hồ sơ.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Hạn mức tín dụng là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng như vậy khách hàng chỉ cần lập một bộ hồ sơ vay vào đầu kỳ kế hoạch có thể sử dụng cho nhiều món vay.

➤ **Cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN:** Cho vay trung hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 60 tháng. Cho vay dài hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay từ 60 tháng trở lên. Mục đích của cho vay trung và dài hạn là nhằm đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp hoặc đầu tư vào các dự án đầu tư. Như vậy phương thức cho vay trung và dài hạn có thể là: Cho vay mua sắm máy móc thiết bị hoặc cho vay đầu tư dự án.

1.2.2 Hoạt động thẩm định tín dụng của NHTM đối với DNVVN

1.2.2.1 Khái niệm về thẩm định tín dụng DNVVN.

“Thẩm định tín dụng là sử dụng các công cụ và kỹ thuật các phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của một phương án hoặc dự án mà khách hàng đã xuất trình nhằm phục vụ cho việc ra quyết định tín dụng”. [3 – Trang 187]

Như vậy qua khái niệm trên ta có thể hiểu về khái niệm thẩm định tín dụng DNVVN như sau: *“Thẩm định tín dụng DNVVN là việc sử dụng các công cụ cũng như kỹ thuật phân tích dựa trên hai chỉ tiêu định tính và định lượng để nhằm kiểm định và đánh giá mức độ rủi ro và uy tín của các khách hàng DNVVN thông qua các nội dung thẩm định như năng lực tài chính, năng lực pháp lý của khách hàng... nhằm phục vụ cho việc ra quyết định cho vay đối với khách hàng DNVVN”.*

Như vậy khái niệm về thẩm định tín dụng rất trừu tượng. Bởi ngoài yếu tố định lượng thì khái niệm còn cho thấy sử dụng yếu tố định tính nhiều để đánh giá mức độ uy tín của phương án vay. Vì vậy đòi hỏi thẩm định viên phải có kiến thức chuyên môn và cách nhìn nhận vấn đề thị trường tốt, thu thập và đánh giá được thông tin kinh tế tốt...

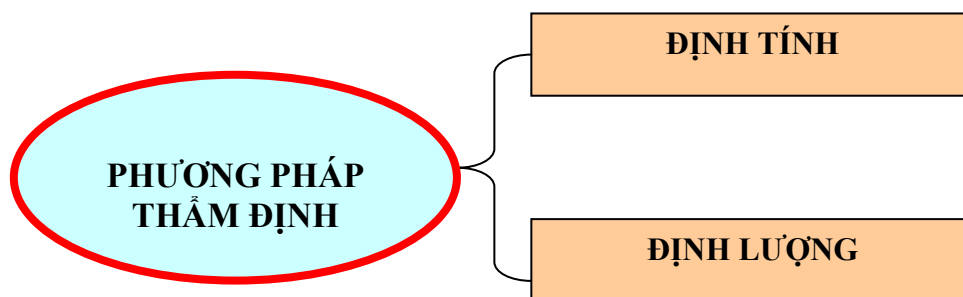
1.2.2.2 Mục đích của thẩm định tín dụng DNVVN

Mục đích của thẩm định tín dụng đánh giá khách quan về mức độ tin cậy của khách hàng DNVVN, đánh giá được khả năng trả nợ của khách hàng để làm căn cứ

ra quyết định cho vay. Nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra. Chính vì thế mà thẩm định tín dụng là một trong những khâu rất quan trọng trong toàn bộ quy trình tín dụng. Tầm quan trọng của nó thể hiện ở những quan điểm sau:

- Giúp đánh giá được mức độ tin cậy của phương án sản xuất hoặc dự án đầu tư mà khách hàng DNVVN đã lập và nộp cho ngân hàng khi làm thủ tục vay vốn.
- Phân tích và đánh giá được mức độ rủi ro có thể xảy đến với ngân hàng khi chấp nhận cho vay.
- Ngoài ra, việc thẩm định tín dụng còn giúp cho việc xây dựng một chính sách khách hàng đúng đắn và hợp lý hơn, giúp ngân hàng và khách hàng nâng cao hiệu quả và mở rộng hoạt động kinh doanh.
- Giúp cho cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng có thể mạnh dạn quyết định cho vay và giảm được xác suất hai loại sai lầm trong quyết định cho vay đó là cho một dự án tồi hay từ chối cho vay một dự án tốt.

1.2.2.3 Phương pháp thẩm định tín dụng DNVVN



Sơ đồ 1.2 Các phương pháp thẩm định tín dụng DNVVN

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

Định tính và định lượng chính là hai phương pháp chính dùng để TĐTD:

- **Phương pháp định tính:** Là phương pháp đánh giá dựa trên cảm tính của cán bộ thẩm định. Vì vậy với phương pháp này rất phức tạp, chủ yếu dựa vào yếu tố chủ quan cá nhân. Vì thế mà rủi ro khó tránh khỏi trong phương pháp này. Đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có kinh nghiệm và kiến thức sâu rộng về thẩm định.

➤ **Phương pháp định lượng:** Là phương pháp đánh giá qua hệ thống chỉ số tài chính. Bằng những chỉ số quy định cho việc thẩm định thì phương pháp này cho kết quả thẩm định chuẩn hơn nhưng hạn chế của phương pháp này là không linh hoạt trước những thay đổi về thông tin thị trường hay thay đổi một số yếu tố nào đó.

1.2.2.4 Nội dung thẩm định tín dụng đối với DNVVN

Nội dung của thẩm định tín dụng có thể được tóm tắt bởi sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.3 Nội dung chính của thẩm định tín dụng DNVVN

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

Sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu về chi tiết từng nội dung của thẩm định tín dụng:

➤ **Thẩm định về mặt pháp lý:**

Khi tạo mối quan hệ tín dụng giữa khách hàng với ngân hàng thì việc đầu tiên cán bộ thẩm định cần phải làm đó là thẩm định về tư cách pháp nhân của khách hàng. Đó chính là khách hàng cung cấp cho ngân hàng các loại tài liệu chứng minh cho năng lực pháp lý của mình như: Giấy đăng ký kinh doanh, quyết định thành lập, mã số thuế... Nhằm để đánh giá độ tin cậy của khách hàng và tạo tâm lý an toàn cho ngân hàng khi quyết định cho vay. Như vậy thực hiện thẩm định về tư cách pháp nhân của khách hàng đòi hỏi thẩm định viên phải am hiểu kiến thức về luật pháp như luật doanh nghiệp, luật dân sự... Để thẩm định được tư cách pháp nhân của một doanh nghiệp thì đòi hỏi cán bộ thẩm định cần thực hiện các việc sau:

- ❖ Cần kiểm tra xem nội dung hoạt động của các doanh nghiệp có phù hợp với giấy phép kinh doanh mà doanh nghiệp đó đã đăng ký hay không.
- ❖ Xác định xem vốn pháp định của doanh nghiệp từ nguồn nào mà có, vốn đó có đủ bằng tổng số vốn cần thiết để thành lập kinh doanh ngành đó không.
- ❖ Cần kiểm tra xem khoảng thời gian hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cho đến thời điểm hiện tại là bao nhiêu.
- ❖ Ngoài ra cần xem tính chân thực và mức độ tin cậy của bộ hồ sơ và các giấy tờ khác mà khách hàng lập trước khi đề nghị vay vốn...

Việc thẩm định tư cách pháp lý của khách hàng là có liên quan chặt chẽ tới pháp luật vì vậy đòi hỏi người thẩm định phải cẩn thận xem xét và đánh giá để hạn chế rủi ro.

➤ ***Thẩm định mục đích sử dụng vốn vay***

Khi doanh nghiệp đi vay vốn thì đều phải trình bày phương án vay vốn của mình, chính là việc trình bày mục đích sử dụng vốn vay của ngân hàng để làm gì. Vì thế ngân hàng phải thẩm định đánh giá xem mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng có phù hợp hay không. Nhiều khách hàng khi vay vốn trình bày một đường nhưng khi sử dụng đồng vốn vay được cho những hoạt động không hợp pháp, và những ngành nghề nằm ngoài giấy phép kinh doanh... Vì thế ngân hàng cần thẩm định, kiểm tra về mục đích sử dụng vốn của khách hàng trước và sau khi giao dịch. Để tránh rủi ro về khả năng trả nợ của khách hàng.

➤ ***Thẩm định kế hoạch và phương án sản xuất kinh doanh***

Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng vậy cứ mỗi năm lại vạch ra kế hoạch, chiến lược kinh doanh cho đơn vị mình và đưa ra các phương án sản xuất trong tương lai hay những dự định về nguồn vốn, chi phí, doanh thu... của đơn vị. Các doanh nghiệp đưa ra các phương án sản xuất đồng nghĩa với việc họ cần nguồn vốn hỗ trợ cho phương án kinh doanh của mình khi đó họ sẽ tìm đến ngân hàng để được xin cấp vốn. Để được ngân hàng đồng ý cấp vốn kinh doanh thì doanh nghiệp phải trình cho ngân hàng các tài liệu liên quan đến phương án kinh doanh của mình. Chính vì thế ngân hàng cần thẩm định về phương án kinh doanh của khách hàng để đánh giá

được tính khả thi của phương án, dự đoán kết quả kinh doanh của khách hàng và đánh giá được khả năng trả nợ của khách hàng sau này, thông qua kết quả thẩm định về phương án kinh doanh sẽ đánh giá được mức độ tin cậy của khách hàng. Đòi hỏi cán bộ thẩm định có cái nhìn tổng quát về phương án và xem xét phương án kinh doanh có phù hợp với những lĩnh vực mà doanh nghiệp đã đăng ký kinh doanh hay không.

➤ **Thẩm định về khả năng tài chính**

Thẩm định về năng lực tài chính là một hoạt động quan trọng trong nội dung của thẩm định tín dụng. Ngân hàng thông qua kết quả báo cáo tài chính của doanh nghiệp để đánh giá về năng lực tài chính của doanh nghiệp cũng như đánh giá về mức độ tin cậy của doanh nghiệp khi trả nợ. Việc thẩm định về năng lực tài chính rất khó vì còn phụ thuộc vào tính trung thực trong khai báo các khoản tài chính và tài liệu liên quan từ phía doanh nghiệp. Thông qua báo cáo tài chính của doanh nghiệp, cán bộ thẩm định sẽ đánh giá, và thông thường việc thẩm định này sẽ căn cứ vào một số chỉ số tài chính sau:

❖ **Suất sinh lợi ròng trên vốn kinh doanh:[11]**

$$ROA = \frac{\text{LỢI NHUẬN SAU THUẾ}}{\text{TỔNG TÀI SẢN}}$$

Đây là tiêu chí dùng để đánh giá được xem là khi doanh nghiệp bỏ 1 đồng vốn kinh doanh sẽ đem lại bao nhiêu lợi nhuận ròng (Lợi nhuận sau thuế). Tiêu chí này sẽ giúp cho ngân hàng nhận định được là việc kinh doanh của doanh nghiệp đó đã hợp lý hay chưa, liệu doanh nghiệp đã sử dụng đúng nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. ROA cao khẳng định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp hiệu quả.

❖ **Khả năng thanh toán hiện hành:[1 – Trang 119]**

$$CR = \frac{\text{TSNH}}{\text{Nợ NH}}$$

Tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn sẽ được căn cứ vào bảng cân đối kế toán. Tài sản ngắn hạn bao gồm: vốn bằng tiền, các khoản đầu tư ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho.

Đây là tiêu chí đánh giá quan trọng của một doanh nghiệp nếu:

- $CR = 1$ thì $TS_{NH} = Nợ_{NH}$ tức là doanh nghiệp lúc này đã dùng toàn bộ nợ ngắn hạn đầu tư cho tài sản ngắn hạn mà không sử dụng đến vốn chủ sở hữu. Như vậy thì không tốt cho doanh nghiệp vì tính rủi ro cao. Tính tự chủ doanh nghiệp không có.

- $CR < 1$ thì tài sản ngắn hạn $<$ Nợ ngắn hạn, lúc này doanh nghiệp đang dùng nguồn nợ ngắn hạn để đầu tư cho tài sản dài hạn thì vô cùng nguy hiểm. Vì nợ ngắn hạn thì DN phải trả trong vòng một năm trong khi tài sản dài hạn thì sử dụng trên 1 năm vì thế khả năng thanh toán của doanh nghiệp là rất kém.

- $CR \geq 2$ thì khả năng thanh toán tốt.

- **Khả năng thanh toán nhanh:** [9]

$$QR = \frac{TS \text{ lưu động và đầu tư NH} - \text{Hàng tồn kho}}{Nợ ngắn hạn}$$

Bởi vì đặc tính của hàng tồn kho là tính thanh khoản của nó thấp vì thế mà trong tiêu chí thanh toán nhanh của doanh nghiệp sẽ phải trừ yếu tố hàng tồn kho.

- Nếu $QR > 1$ thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp rất cao
- $QR < 1$ thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp rất thấp
- $QR = 1$ thì cần xem xét thêm các yếu tố khác của doanh nghiệp để kết luận khả năng thanh toán của doanh nghiệp đó đến đâu.

- **Tỷ suất tự tài trợ:** [10]

$$\frac{TỶ SUẤT TỰ TÀI TRỢ}{TỔNG TÀI SẢN} = \frac{NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU}{TỔNG TÀI SẢN} * 100\%$$

Đây là tiêu chí giúp ngân hàng nhận diện được khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp như thế nào, nếu như doanh nghiệp có khả năng tự chủ về tài chính cao thì việc thanh toán nợ cho ngân hàng cũng dễ dàng hơn.

❖ **Năng lực đi vay của doanh nghiệp** [2 – Trang 19]

$$\frac{NĂNG LỰC ĐI VAY CỦA DOANH NGHIỆP}{TỔNG VỐN CỦA DN} = \frac{TỔNG VỐN CỦA DN}{TỔNG DƯ NỢ VAY CỦA DN}$$

Đây là tiêu chí đánh giá được khả năng đi vay của khách hàng, qua tiêu chí này thì ngân hàng sẽ nắm bắt được là doanh nghiệp đó còn đủ khả năng để tiếp tục đi vay nữa hay không. Theo quy định thì nếu tiêu chí này $> 0,5\%$ thì doanh nghiệp này còn có khả năng tiếp tục vay, còn tiêu chí này $< 0,5$ thì ngân hàng cần xem xét lại. Để nhằm hạn chế rủi ro trong việc trả nợ của khách hàng.

➤ **Thẩm định các phương pháp đảm bảo tín dụng**

Hầu hết các ngân hàng khi quyết định cho vay đều thực hiện việc thẩm định tài sản đảm bảo của khách hàng mặc dù đã tiến hành thẩm định các nội dung thẩm định nói trên nhưng nhằm đảm bảo cho việc tạo cơ sở chứng minh cho nguồn trả nợ thứ hai khi mà khách hàng không hoàn thành được nghĩa vụ trả nợ. Lúc này ngân hàng yêu cầu khách hàng thế chấp tài sản đảm bảo cho khoản vay của mình. Tài sản đảm bảo có thể là bất động sản, hay động sản. Thường thì ở các doanh nghiệp thường thế chấp nhà xưởng, kho bãi, hàng hóa nguyên vật liệu... Ngân hàng sẽ kiểm tra tính hợp pháp của các loại tài sản này và tiến hành định giá tài sản đảm bảo.

➤ **Ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng**

Việc thẩm định tín dụng được cho là khá phức tạp, kết quả của việc thẩm định không bao giờ là tuyệt đối. Vì vậy, ngân hàng cần tiến hành ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng có thể xảy ra. Thông qua việc ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng có thể cung cấp được thông tin giúp cho nhân viên tín dụng và lãnh đạo ngân hàng tiên lượng được phần nào khả năng thu hồi nợ trước khi cho vay. Các kỹ thuật phân tích này đòi hỏi thực hiện cụ thể đối với từng phương án vay vốn của khách hàng.

1.2.2.5 Quy trình thẩm định

Thẩm định tín dụng chỉ là một khâu trong toàn bộ quy trình tín dụng nói chung. Thế nhưng khâu này cực kỳ quan trọng vì nó giúp đánh giá chính xác và trung thực được khả năng thu hồi nợ trước khi quyết định cho vay.



Sơ đồ 1.4 Quy trình thẩm định tín dụng

[Nguồn: 3]

- Bước 1: Xem xét hồ sơ vay vốn của khách hàng.
- Bước 2: Thu thập thông tin cần thiết bổ sung.
- Bước 3: Thẩm định khả năng thu hồi nợ thông qua thông tin có được.
- Bước 4: Ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng.
- Bước 5: Kết luận sau cùng về khả năng thu hồi nợ.

1.2.2.6 Tổ chức thực hiện hoạt động thẩm định tín dụng

Bất kỳ một hoạt động nào của một đơn vị tổ chức nào cũng cần phải có sự tổ chức. Để hoạt động đạt hiệu quả thì đòi hỏi cần có sự tổ chức theo một tiến trình nào đó. Việc thẩm định tín dụng cũng vậy, do đặc thù phức tạp của thẩm định nên đòi hỏi cần phải có sự tổ chức chặt chẽ. Việc tổ chức thẩm định tín dụng đòi hỏi ban thẩm định phải có sự phân công rõ ràng cho từng bộ phận và cá nhân, đồng thời gắn trách nhiệm cho từng chuyên viên thẩm định. Mỗi cá nhân sẽ đảm nhận trách nhiệm riêng cho từng khâu trong quy trình thẩm định, và cuối cùng việc đánh giá chung sẽ do trung tâm phê duyệt kết luận dựa trên sự hợp tác và thống nhất của từng thành viên ban thẩm định. Như vậy mỗi thành viên thẩm định thì phải có trách nhiệm cao cho

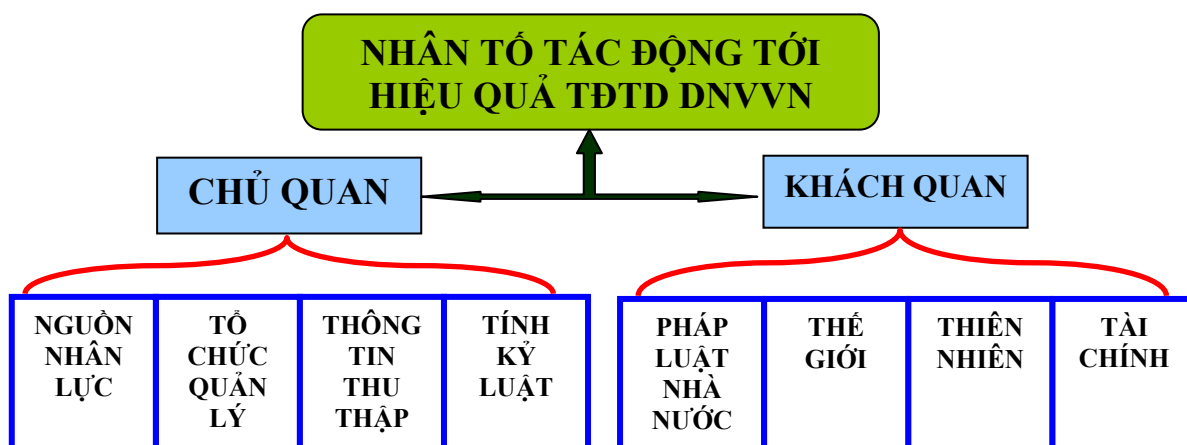
việc thẩm định của mình nhưng phải có sự gắn kết và hợp tác chặt chẽ giữa các thành viên với nhau thì khi đó hiệu quả thẩm định sẽ được nâng cao.

1.2.3 Hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN đối với NHTM

Hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN có thể được hiểu theo khái niệm sau: “*Hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN thể hiện sự thỏa mãn nhu cầu giữa giữa hai chủ thể là ngân hàng và khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong mối quan hệ đi vay và cho vay. Ngân hàng nhận được rủi ro thấp từ phương án vay của khách hàng và ngược lại khách hàng chấp nhận được những đánh giá hợp lý về năng lực đi vay của mình từ phía ngân hàng đã đánh giá*”.

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN

Để có được hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tốt thì nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau. Qua tìm hiểu thì tác giả đưa ra được một số nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN theo sơ đồ tóm tắt sau:



Sơ đồ 1.5 Sơ đồ tóm tắt các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả TĐTD DNVVN

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

➤ Các nhân tố chủ quan:

- **Yếu tố nguồn nhân lực:** Yếu tố con người đóng vai trò quan trọng trong công tác thẩm định tín dụng. Bởi vì hiệu quả thẩm định tín dụng phụ thuộc vào trình độ am hiểu, kiến thức xã hội, và nghiệp vụ chuyên môn của từng cán bộ, nhân viên thẩm định tín dụng. Một thẩm định viên có kỹ năng nghiệp vụ tốt, tác phong làm việc chuyên nghiệp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN.

- **Tổ chức quản lý:** Trong bất kỳ một tổ chức, đơn vị nào thì yếu tố tổ chức, quản lý rất quan trọng, nó sẽ tác động lên các hoạt động của tổ chức đó. Trong đó hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN là một hoạt động khá phức tạp vì thế đòi hỏi ngân hàng phải tổ chức quản lý một cách có khoa học. Tổ chức ở đây chính là cách thức tổ chức cho một quá trình thẩm định tín dụng và quản lý được toàn bộ hoạt động của quá trình thẩm định đó. Nếu như cách thức tổ chức quản lý tốt, có hệ thống, có khoa học thì giúp hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tốt hơn, giảm được nhiều rủi ro có thể mang lại.

- **Thông tin thu thập:** Hoạt động thẩm định tín dụng phụ thuộc vào nhiều yếu tố bên ngoài như thông tin thị trường, luật pháp... Thường thì yếu tố này thường xuyên có sự biến động, vì vậy để đảm bảo được tính hiệu quả cho thẩm định tín dụng đòi hỏi ngân hàng cần phải nắm bắt được thông tin kịp thời và chính xác. Thường xuyên phải thu thập những thông tin cần thiết để phục vụ tốt cho quá trình thẩm định tín dụng của ngân hàng. Nhằm tránh tình trạng sự thiếu chính xác của một thông tin nào đó ảnh hưởng không tốt tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN.

- **Tính kỷ luật:** Tâm lý làm việc của con người rất quan trọng, vì vậy để có được hiệu quả thẩm định tín dụng doanh nghiệp tốt đòi hỏi phải có chế độ thưởng phạt rõ ràng để các nhân viên tự gắn trách nhiệm cho mình. Ai làm tốt sẽ được tuyên dương, khen thưởng, ngược lại những ai không hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao thì sẽ có những hình thức kỷ luật nghiêm minh.

➤ **Các nhân tố khách quan:**

- **Pháp luật nhà nước:** Hệ thống pháp luật ổn định sẽ góp phần không nhỏ cho hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN. Vì khi hệ thống pháp luật và các chính sách nhà nước ổn định sẽ giúp cho các doanh nghiệp cũng như ngân hàng ổn định hơn trong các hoạt động. Khi một chính sách của nhà nước thay đổi sẽ khiến cho doanh nghiệp và ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc cải tạo thích nghi với những quy định mới của pháp luật và rủi ro sẽ đến với cả hai ngân hàng và DNVVN.

- **Yếu tố thể giới:** Một sự biến động xấu nào về kinh tế xã hội trên thế giới sẽ tác động không tốt vào kết quả hoạt động kinh doanh dẫn đến việc hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN sẽ giảm và ngược lại. Việt Nam là một nước đang phát triển khi gia nhập WTO thì việc chịu ảnh hưởng bởi những thay đổi của nền kinh tế, chính trị, xã hội trên thế giới là rất lớn vì thế hiệu quả thẩm định tín dụng sẽ phụ thuộc nhiều vào yếu tố thể giới.

- **Thiên nhiên:** Việt Nam có điều kiện khí hậu phức tạp, hàng năm lũ lụt, hạn hán, thiên tai rất nhiều. Đã không ít doanh nghiệp đã điêu đứng trong hoạt động của mình bởi tác động tồi tệ của thiên nhiên gây ra. Như vậy ảnh hưởng xấu của thiên nhiên dẫn đến việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trì trệ, kém hiệu quả vì thế kết quả kinh doanh không cao dẫn đến việc trả nợ các khoản vay cho ngân hàng kém. Vì thế sự biến động của yếu tố môi trường thiên nhiên sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN của ngân hàng.

- **Tài chính:** Trong hoạt động thẩm định tín dụng thì chủ yếu liên quan đến vấn đề tài chính rất nhiều... Vì vậy khi thị trường tài chính không ổn định sẽ khiến cho doanh nghiệp và ngân hàng sẽ chịu hậu quả cho những lần giao dịch của mình.

Tóm lại: Qua phân tích về các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVN cho thấy có rất nhiều yếu tố tác động tới hiệu quả thẩm định bao gồm cả các yếu tố bên trong lẫn bên ngoài. Chỉ một chút biến động nhỏ của một trong các yếu tố này sẽ kéo theo sự thay đổi về hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN. Vì vậy ngân hàng cần phải có những giải pháp phù hợp để ngày càng hoàn thiện hơn nữa về hiệu quả thẩm định được tốt hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Qua chương 1, cho chúng ta thấy được cái nhìn tổng quan về DNVVN và hoạt động thẩm định tín dụng trong ngân hàng nói chung và thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng. Bên cạnh đó cũng cho ta thấy được về các yếu tố tác động đến hiệu quả thẩm định tín dụng đối với DNVVN, từ đó làm cơ sở để chúng ta tiếp tục đi sâu vào tìm hiểu về thực trạng hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng tại ngân hàng Techcombank Đồng Nai cụ thể trong chương 2, và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN trong chương 3.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CHUNG CỦA NGÂN HÀNG VÀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DNVVN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THUẬT - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI

2.1 Khái quát chung về ngân hàng Techcombank

2.1.1 Giới thiệu về ngân hàng Techcombank Việt Nam [12]

Ngân hàng Techcombank Việt Nam là một trong những ngân hàng thương mại lớn ở Việt Nam. Được thành lập vào ngày 27/09/1993. Trải qua hơn 17 năm hoạt động đến nay Techcombank đã gặt hái được rất nhiều thành công đưa Techcombank trở thành một trong những ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam. Với tổng tài sản đạt trên 107.917 tỷ đồng. Với hệ thống mạng lưới chi nhánh đa dạng và rộng rãi: hơn 230 chi nhánh và phòng giao dịch trên hơn 40 tỉnh thành trong cả nước. Với đội ngũ nhân viên lên tới trên 5000 người.



Hình 2.1. Trụ sở Techcombank

Nguồn: [12]

Vì vậy Techcombank luôn sẵn sàng đáp ứng mọi yêu cầu về dịch vụ cho khách hàng. Hiện nay Techcombank phục vụ trên 1 triệu khách hàng cá nhân và trên 42000 khách hàng doanh nghiệp. Quá trình hình thành và phát triển của Techcombank Việt Nam như sau:

- Năm 1993: Thành lập Techcombank Việt Nam.
- Năm 1994 – 1995: Thành lập chi nhánh Techcombank Hồ Chí Minh
- Năm 1996: Thành lập chi nhánh Techcombank Thăng Long cùng phòng giao dịch Nguyễn Chí Thanh tại Hà Nội.

Thành lập phòng giao dịch Thăng Lợi trực thuộc Techcombank Hồ Chí Minh.

- Năm 1998: Thành lập chi nhánh Techcombank Đà Nẵng tại Đà Nẵng.
- Năm 1999: Khai trương phòng giao dịch số 3 tại phố Khâm Thiên, Hà Nội.
- Năm 2000: Thành lập phòng giao dịch Thái Hà tại Hà Nội.
- Năm 2002: Thành lập chi nhánh Chương Dương và Chi nhánh Hoàn Kiếm tại Hà Nội.

Thành lập chi nhánh Techcombank Hải Phòng tại Hải Phòng.

Thành lập chi nhánh Techcombank Thanh Khê tại Đà Nẵng.

Thành lập chi nhánh Techcombank Tân Bình tại TP. HCM.

- Năm 2003: Chi nhánh Techcombank Chợ Lớn đi vào hoạt động.
- Năm 2005: Thành lập các chi nhánh cấp 1 tại: Lào Cai, Hưng Yên, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, TP. Nha Trang, Vũng Tàu...

Đưa vào hoạt động các phòng giao dịch: Techcombank Phan Chu Trinh (Đà Nẵng), Techcombank Cầu Kiều (Lào Cai), Techcombank Nguyễn Tất Thành, Techcombank Quang Trung; Techcombank Trường Chinh (Hồ Chí Minh), Techcombank Cửa Nam, Techcombank Hàng Đậu, Techcombank Kim Liên (Hà Nội).

- Năm 2006: Chi nhánh Techcombank Đồng Nai đi vào hoạt động.
- Năm 2007: Tổng tài sản đạt gần 2,5 tỷ USD.

Trở thành ngân hàng có mạng lưới giao dịch lớn thứ hai trong khối ngân hàng TMCP với gần 130 chi nhánh và phòng giao dịch tại thời điểm cuối năm 2007.

- Năm 2008: Nhận danh hiệu “Dịch vụ được hài lòng nhất năm 2008” do độc giả của báo Sài Gòn tiếp thị bình chọn.

Nhận giải thưởng ‘Thương hiệu chứng khoán uy tín’ và ‘Công ty cổ phần hàng đầu Việt Nam’ do UBCK trao tặng.

- Năm 2009: Tăng vốn điều lệ lên đến trên 5.400 tỷ đồng

Nhận giải thưởng “Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2009” do Việt Nam Report trao tặng.

Nhận giải thưởng “Ngân hàng xuất sắc trong hoạt động thanh toán quốc tế” do ngân hàng Wachovia trao tặng.

- Năm 2010: Tăng vốn điều lệ lên trên 7.000 tỷ đồng.

Nhận giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2010” do tạp chí Euromoney trao tặng.

Nhận giải thưởng “Sao Vàng Đất Việt 2010” do Hội doanh nhân trẻ trao tặng và Giải thưởng “Thương hiệu Việt được yêu thích nhất năm 2010 do báo Sài Gòn giải phóng trao tặng.

2.1.2 Khái quát chung về chi nhánh ngân hàng Techcombank Đồng Nai.

2.1.2.1 Quá trình hình thành và phát triển Techcombank Đồng Nai.

Chi nhánh Techcombank Đồng Nai đi vào hoạt động vào cuối năm 2006. Sau gần 5 năm hoạt động Techcombank không ngừng phát triển lớn mạnh về số lượng lẫn chất lượng. Quy mô được mở rộng, chất lượng sản phẩm dịch vụ cũng nâng cao. Tính đến thời điểm hiện nay chi nhánh đã có trên 70 nhân viên và 4 phòng giao dịch trực thuộc. Trong thời gian tới Techcombank còn dự kiến sẽ mở rộng thêm mạng lưới hoạt động trên toàn tỉnh Đồng Nai.



Hình 2.2. Chi nhánh Techcombank Đồng Nai

[Nguồn: Tác giả chụp 3/2011]

➤ **Các chi nhánh và phòng giao dịch ở Tỉnh Đồng Nai**

❖ **Techcombank Đồng Nai:** Trụ sở chính Số 22/8B, Quốc lộ 1K, phường Quang Vinh, TP Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai. Tel: 84 (61) 3840 299 - Fax: +84 (61) 3840 284.

❖ **Techcombank Biên hòa:** 228 Phạm Văn Thuận, Khu Phố 6, Phường Thống Nhất, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai. Tel: (061) 8820738 – Fax: (061) 8820740.

❖ **Techcombank Hồ Nai:** 26/2 Quốc lộ I, phường Tân Hòa, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai. Tel: 84 (61) 8880 405/406 - Fax: 84 (61) 8880 407.

❖ **Techcombank Tam Hiệp:** 359/35 Quốc lộ 15, phường Tam Hiệp, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai. Tel: 84(61) 3915377/78 Fax: 843 840 299.

❖ **Techcombank Long Bình Tân:** F6/12+13, Khu phố 1, Phường Long Bình Tân, TP Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai. Tel: 061. 38826779 Fax: 061. 3882 6782.

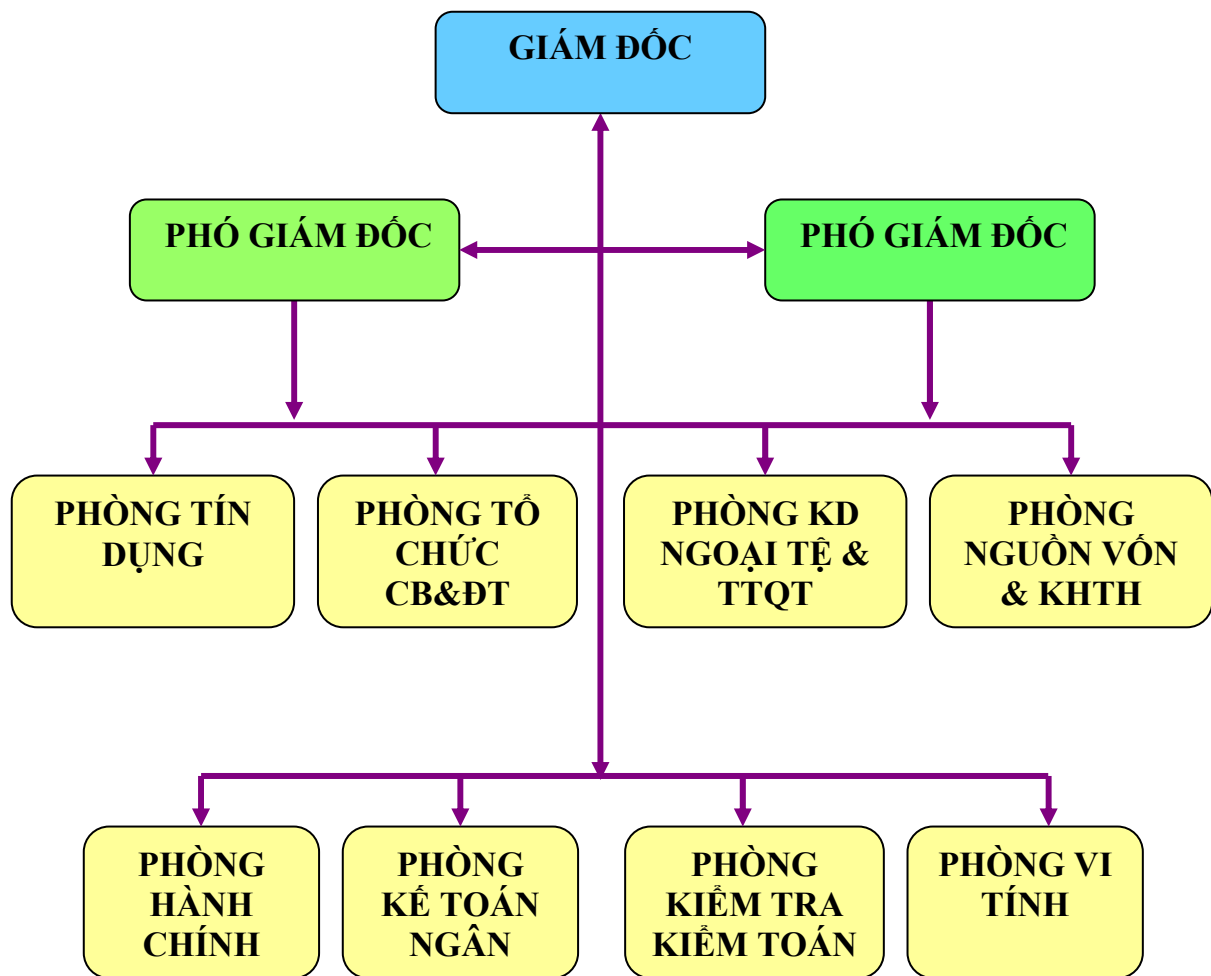
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức và nhân sự.

Bảng 2.1 Cơ cấu về số lượng nhân viên tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.

CÁC PHÒNG BAN	SỐ LƯỢNG
Ban giám đốc	3 Người (1GD và 2 P.GD)
Phòng tín dụng	16 Người
Phòng tổ chức cán bộ và đào tạo	5 Người
Phòng kinh doanh ngoại tệ - thanh toán quốc tế	5 Người
Phòng nguồn vốn – kế hoạch tổng hợp	6 Người
Phòng hành chính	5 Người
Phòng kế toán – ngân quỹ	11 Người
Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ	8 Người
Phòng vi tính	3 Người

[Nguồn: Tác giả tổng hợp tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai]

❖ Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.

[Nguồn: Tác giả tổng hợp tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai]

➤ **Ban giám đốc:** Là những người có nhiệm vụ điều hành quản lý các hoạt động của ngân hàng, chịu trách nhiệm theo dõi, đôn đốc, đánh giá các nhân viên cấp dưới thực hiện tốt từng nhiệm vụ của mình. Bên cạnh đó ban giám đốc cũng chính là người có trách nhiệm báo cáo trực tiếp cho hội sở.

➤ **Phòng tín dụng:** Phòng tín dụng có chức năng quan trọng trong hoạt động cho vay và đầu tư. Nhiệm vụ chính của phòng ban này chính là tìm kiếm khách hàng (bao gồm khách hàng cá nhân và doanh nghiệp), thực hiện xử lý hồ sơ vay vốn cho khách hàng, thẩm định khách hàng, lưu và quản lý hồ sơ, chăm sóc khách hàng... nhằm mang lại kết quả kinh doanh có lãi cho ngân hàng.

➤ **Phòng tổ chức CB & ĐT:** Phòng này có trách nhiệm tổ chức và đào tạo cán bộ nhân viên trong ngân hàng nhằm ngày càng hoàn thiện tốt hơn về kỹ năng làm việc và kiến thức chuyên môn của nhân viên ngân hàng.

➤ **Phòng kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế:** Nhiệm vụ của phòng này là hướng dẫn cho khách hàng về các vấn đề liên quan đến TTQT, khai thác ngoại tệ hợp lý về giá cả, thực hiện các dịch vụ thanh toán quốc tế, bảo lãnh và kinh doanh ngoại tệ.

➤ **Phòng nguồn vốn và kế hoạch tổng hợp:** Phòng này có trách nhiệm là thực hiện hoạt động huy động vốn, bằng các giải pháp nâng cao nguồn vốn huy động cho ngân hàng. Đồng thời tổ chức tổng hợp kế hoạch hoạt động theo từng kỳ tuân theo quy định của ngân hàng Techcombank Đồng Nai.

➤ **Phòng hành chính:** Chức năng của phòng này đó là quản lý con dấu, theo dõi giờ giấc làm việc của nhân viên, tham mưu với ban giám đốc trong công tác tuyển dụng, đào tạo và đề bạt nhân viên.

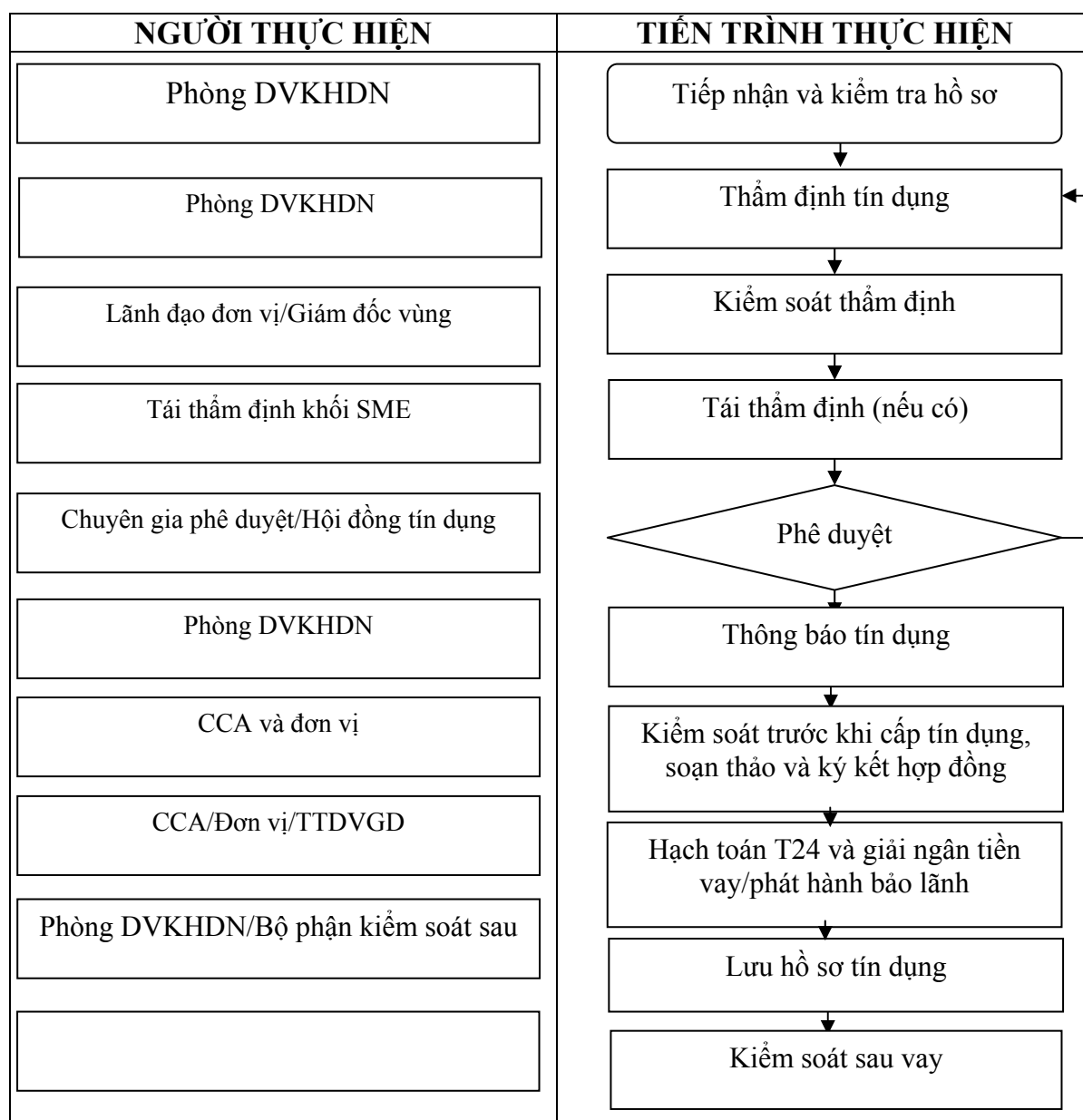
➤ **Phòng kế toán ngân quỹ:** Chịu trách nhiệm trong việc quản lý ngân quỹ, thực hiện thu chi, kiểm soát tiền mặt, vàng, ngoại tệ của ngân hàng.

➤ **Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ:** Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ có trách nhiệm theo dõi các hoạt động tín dụng của ngân hàng, giám sát một cách chặt chẽ về việc quản lý trong các hoạt động của ngân hàng nhằm bảo đảm tính an toàn cao cho các hoạt động này.

➤ **Phòng vi tính:** Có nhiệm vụ thường xuyên kiểm tra chất lượng hoạt động của máy tính, chịu trách nhiệm sửa chữa thay thế kịp thời những máy tính bị hư hỏng hay hoạt động kém.

2.1.2.3 Tình hình hoạt động tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

➤ **Quy trình cấp tín dụng cho khách hàng DNVVN đối với nghiệp vụ cho vay và bảo lãnh tại Techcombank Đồng Nai.**



Sơ đồ 2.2 Quy trình cấp tín dụng DN/VN tại Techcombank Đồng Nai.

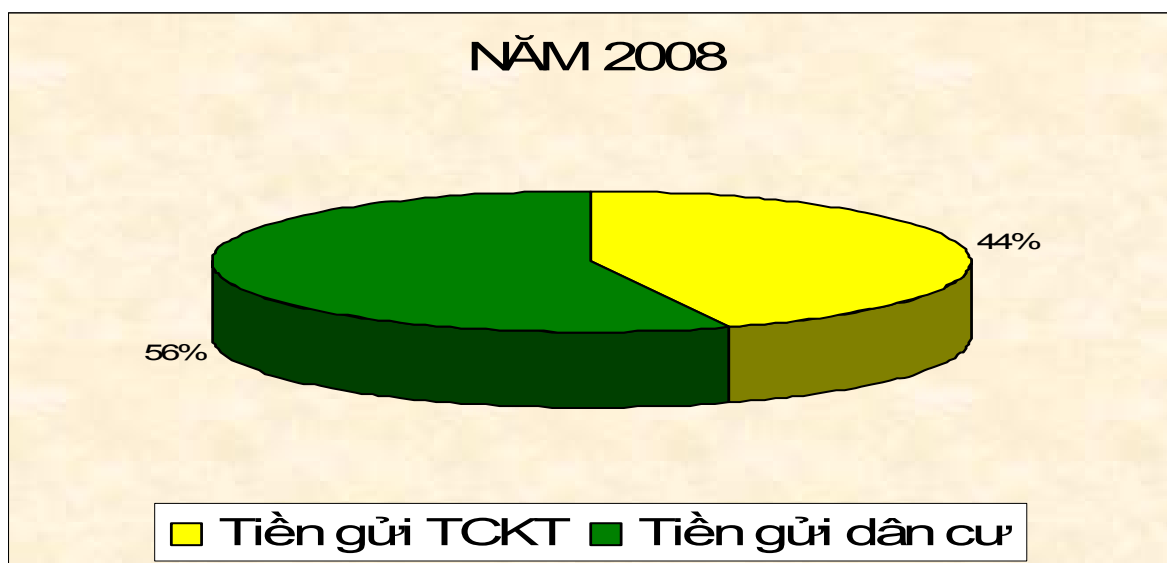
[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

➤ **Tình hình hoạt động kinh doanh tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.**

❖ **Tình hình hoạt động huy động vốn**

Tình hình huy động vốn của chi nhánh trong năm vừa qua đã tăng lên rất nhiều và tác giả đã tổng hợp được kết quả từ năm 2008 đến 2010 qua bảng 2.2 dưới.

Qua kết quả tổng hợp tại bảng 2.2 và thông qua biểu đồ 2.1 cho thấy trong năm 2008 tổng nguồn vốn huy động là 143.00 tỷ đồng, trong đó nguồn huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế là 63.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 44,06% trong tổng huy động vốn, còn tiền gửi dân cư huy động được là 80.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 55,94% trong tổng huy động vốn.



Biểu đồ 2.1 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2008

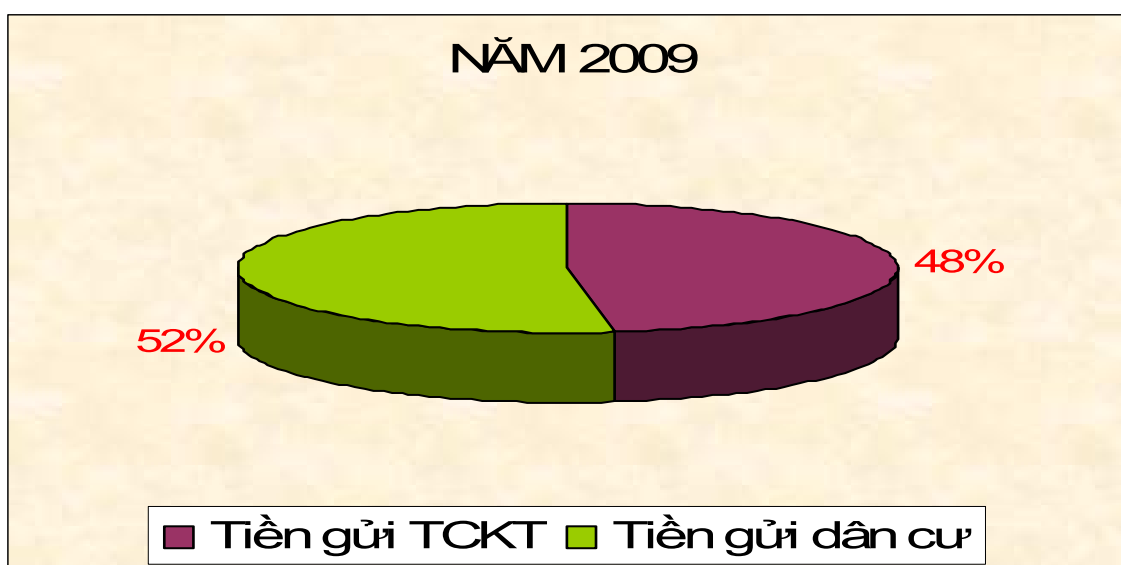
[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Bảng 2.2 Nguồn vốn huy động tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 -2010*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Tiền gửi TCKT	63.00	44,06	87.00	47,80	124.00	34,44	24.00	138,10	37.00	142,53
Tiền gửi dân cư	80.00	55,94	95.00	52,20	236.00	65,56	15.00	118,75	141.00	248,42
Tổng vốn huy động	143.00	100,00	182.00	100,00	360.00	100,00	39.00	127,27	178.00	197,80

[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Qua biểu đồ 2.2 và bảng 2.2 ta thấy trong năm 2009 tổng nguồn vốn huy động được là 182.00 tỷ đồng trong đó tiền gửi của các tổ chức kinh tế là 87.00 tỷ đồng, chiếm 48% trong tổng huy động vốn, và tiền gửi từ dân cư là 95.00 tỷ đồng, chiếm 52 % trong tổng huy động vốn.

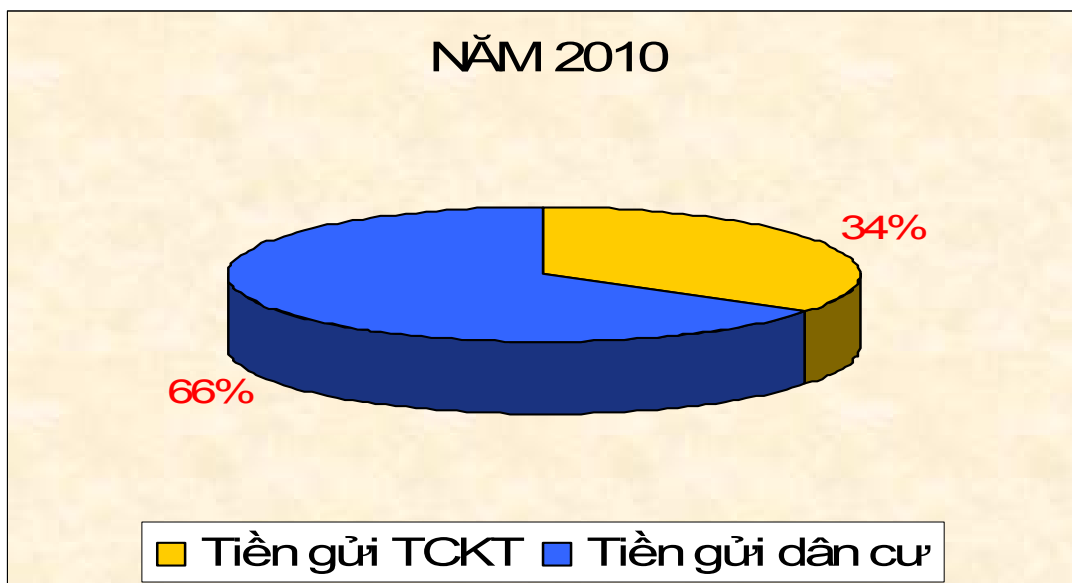


Biểu đồ 2.2 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2009

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

So sánh tổng nguồn vốn huy động năm 2009 so với năm 2008 đạt 127,27% tức là tăng 27,27% tương ứng giá trị tăng 39 tỷ đồng, trong đó nguồn tăng chủ yếu là nguồn vốn huy động từ các thành phần dân cư với 24.00 tỷ đồng đạt 138,10%; tiền gửi của các tổ chức kinh tế cũng tăng 15 tỷ đồng đạt 118,75%.

Đến năm 2010 ta thấy tổng nguồn vốn huy động được là 360.00 tỷ đồng trong đó tiền gửi của các tổ chức kinh tế là 124.00 tỷ đồng, chiếm 33,44% trong tổng huy động vốn, và tiền gửi từ dân cư là 236.00 tỷ đồng, chiếm 65,56% trong tổng huy động vốn.



Biểu đồ 2.3 Tỷ trọng thành phần tiền gửi tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai năm 2010

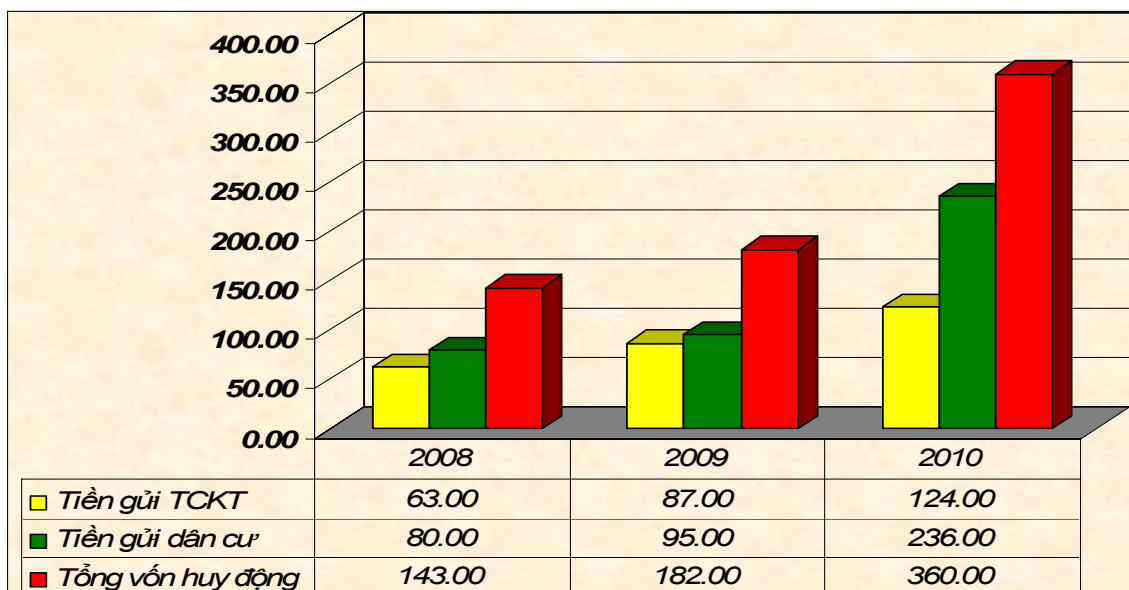
[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

So sánh tổng nguồn vốn huy động vốn năm 2010 so với năm 2009 đạt 197,80% tức là tăng 97,80% tương ứng giá trị tăng 178.00 tỷ đồng, trong đó nguồn tăng chủ yếu vẫn là nguồn vốn huy động từ các thành phần dân cư với 141.00 tỷ đồng đạt 248,42% trong tổng huy động vốn. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế cũng tăng 37 tỷ đồng đạt 142,53% (hay tăng 42,53%).

Nhận xét: Qua biểu đồ 2.4 thể hiện được tình hình huy động vốn từ năm 2008 đến năm 2010 nhìn chung kết quả huy động vốn của chi nhánh qua 03 năm 2008, 2009, 2010 tăng dần và đặc biệt tăng mạnh trong năm 2010 do các nguyên nhân:

Ngân hàng đang ngày càng hoàn thiện các biện pháp huy động vốn mạnh mẽ từ các chương trình khuyến mãi đặc biệt, cho đến việc đổi mới phong cách, thái độ phục vụ, tận tình, lịch sự đối với khách hàng, tác phong làm việc chuyên nghiệp của nhân viên phòng giao dịch cũng như các phòng ban khác cho nên thu hút được lượng khách hàng đông đảo tới giao dịch ngày càng nhiều. Chẳng hạn như chương trình “3 ngày vàng” vào tháng 12 năm 2010 đã nâng cao được tổng huy động vốn cao cho chi nhánh.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.4 Tình hình huy động vốn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

❖ Tình hình hoạt động cho vay tại chi nhánh.

Trong những năm gần đây tình hình cho vay của doanh nghiệp tại chi nhánh ngày càng tăng mạnh, cùng với những thành tựu và giải thưởng mà Techcombank đã đạt được thì uy tín của Techcombank ngày càng tăng vì vậy kéo theo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh cũng không ngừng đẩy mạnh. Bên cạnh sự tăng lên về nguồn huy động vốn thì Techcombank Đồng Nai đã tăng mạnh về doanh số cho vay cụ thể: Tổng doanh số cho vay trong năm 2010 là 778 tỷ đồng trong khi đó thì doanh số cho vay của năm 2009 là 592 tỷ đồng và năm 2008 là 465 tỷ đồng. Như vậy qua con số về doanh số cho vay qua từng năm cho thấy doanh số của năm 2010 đã tăng mạnh rõ rệt. Cụ thể về sự tăng trưởng của doanh số cho vay thể hiện qua các bảng 2.3, bảng 2.4, bảng 2.5 dưới đây.

• Doanh số cho vay theo thời hạn.

Qua bảng 2.3 cho thấy trong năm 2008, tổng doanh số cho vay là 671.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay ngắn hạn là 398.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 59,31% trong tổng doanh số cho vay. Còn doanh số cho vay trung và dài hạn là 273.00 tỷ đồng, chiếm 40,69% trong tổng doanh số cho vay.

Qua năm 2009, tổng doanh số cho vay là 859.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay ngắn hạn là 487.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 56,69% trong tổng doanh số cho vay, còn doanh số cho vay trung và dài hạn là 372.00 tỷ đồng, chiếm 43,31% trong tổng doanh số cho vay.

So sánh tổng doanh số cho vay năm 2009 so với năm 2008 đạt 128,02% tức là tăng 28,02% tương ứng giá trị tăng 188.00 tỷ đồng; trong đó doanh số cho vay ngắn hạn đạt 122,36% tương ứng giá trị tăng 89.00 tỷ đồng, với doanh số cho vay trung và dài hạn đạt 136,26% tương ứng với giá trị tăng 99.00 tỷ đồng.

Năm 2010 tổng doanh số cho vay là 1138.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay ngắn hạn là 610.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 53,6% trong tổng doanh số cho vay, còn doanh số cho vay trung và dài hạn là 528.00 tỷ đồng, chiếm 46,4% trong tổng doanh số cho vay.

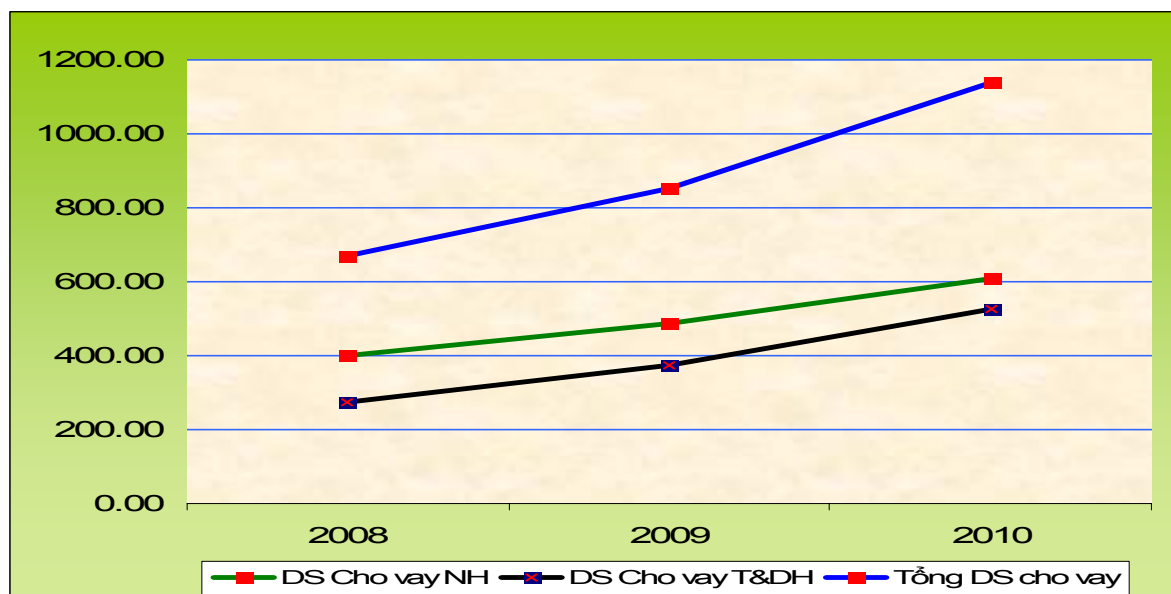
So sánh tổng doanh số cho vay năm 2010 so với năm 2009 đạt 132,48% tức là tăng 32,48% tương ứng giá trị tăng 279.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay ngắn hạn đạt 125,26% tương ứng giá trị tăng là 123.00 tỷ đồng, với doanh số cho vay trung và dài hạn đạt 141,94% tương ứng với 156.00 tỷ đồng.

Bảng 2.3 Doanh số cho vay theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
DS Cho vay NH	398.00	59,31	487.00	56,69	610.00	53,60	89.00	122,36	123.00	125,26
DS Cho vay T&DH	273.00	40,69	372.00	43,31	528.00	46,40	99.00	136,26	156.00	141,94
Tổng DS cho vay	671.00	100,00	859.00	100,00	1138.00	100,00	188.00	128,02	279.00	132,48

[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.5 Doanh số cho vay theo thời hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Nhận xét: Qua bảng số liệu phân tích trên và qua biểu đồ 2.5 ta thấy doanh số cho vay trong 3 năm 2008, 2009, 2010 tăng dần, đặc biệt là tăng mạnh từ năm 2009 đến năm 2010 lý do: Tình hình sản xuất kinh doanh ngày càng đa dạng và phát triển vì vậy nhu cầu vốn cho việc sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là rất cần thiết, bên cạnh đó việc áp dụng mức lãi suất cho vay phải chăng, cạnh tranh được với các ngân hàng thương mại khác, cũng như các điều kiện cho vay của ngân hàng cũng phù hợp nên doanh số cho vay đang ngày càng tăng theo đà phát triển chung của ngân hàng. Đồng thời ta cũng thấy doanh số cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với doanh số cho vay trung và dài hạn bởi vì nguồn vốn mà các doanh nghiệp cần thường dùng để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh trong chu kỳ ngắn hạn và với tỷ trọng cho vay ngắn hạn cao như vậy sẽ giúp ngân hàng có nguồn vốn linh động hơn đáp ứng kịp thời các nhu cầu cần thiết của ngân hàng.

• Doanh số cho vay theo phân loại khách hàng

Tình hình doanh số theo phân loại khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp được tác giả tổng hợp qua bảng 2.4 dưới. Qua bảng ta thấy:

Trong năm 2008, tổng doanh số cho vay là 671.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay cá nhân là 206.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30,70% trong tổng doanh số cho vay, còn doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 465.00 tỷ đồng, chiếm 69,30% trong tổng doanh số cho vay.

Qua năm 2009, tổng doanh số cho vay là 859.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay cá nhân là 267.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 31,08% trong tổng doanh số cho vay, còn doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 592.00 tỷ đồng, chiếm 68,92% trong tổng doanh số cho vay.

So sánh tổng doanh số cho vay năm 2009 so với năm 2008 đạt 128,02% tức là tăng 28,02% tương ứng giá trị tăng 188.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay cá nhân đạt 129,61 % tương ứng giá trị tăng là 61.00 tỷ đồng, với doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp đạt 127,31% tương ứng với giá trị tăng là 127.00 tỷ đồng.

Năm 2010 tổng doanh số cho vay là 1138.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho khách hàng cá nhân là 360.00 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 31,63% trong tổng doanh số cho vay, còn doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 778.00 tỷ đồng, chiếm 63,37% trong tổng doanh số cho vay.

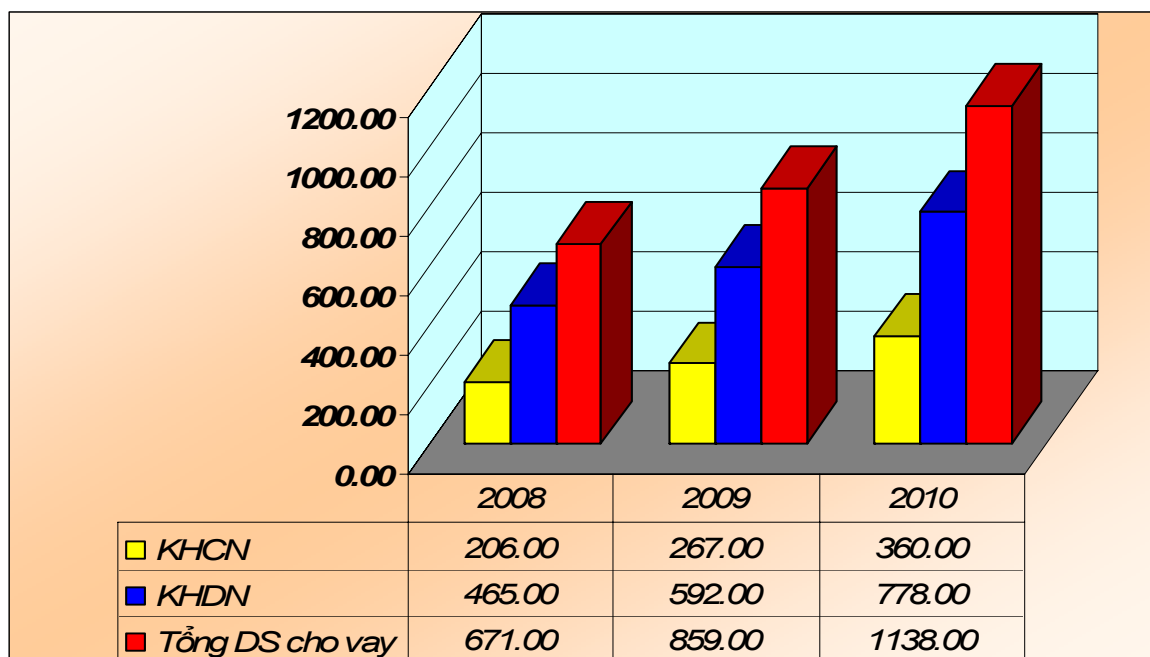
So sánh tổng doanh số cho vay năm 2010 so với năm 2009 đạt 132,48% tức là tăng 32,48% tương ứng giá trị tăng 279.00 tỷ đồng, chỉ khác là doanh số cho vay khách hàng cá nhân đạt 134,83% tương ứng 93.00 tỷ đồng, còn doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp đạt 131,42% tương ứng giá trị tăng là 185.00 tỷ đồng.

Bảng 2.4 Doanh số cho vay theo phân loại khách hàng tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
KHCN	206.00	30,70	267.00	31,08	360.00	31,63	61.00	129,61	93.00	134,83
KHDN	465.00	69,30	592.00	68,92	778.00	68,37	127.00	127,31	186.00	131,42
Tổng doanh số cho vay	671.00	100,00	859.00	100,00	1138.00	100,00	188.00	128,02	279.00	132,48

[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.6 Doanh số cho vay theo khách hàng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Qua phân tích ở trên và qua biểu đồ 2.6 đã thể hiện cho thấy có sự chênh lệch lớn giữa doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp đối với khách hàng cá nhân và xu hướng tăng lên qua từng năm về doanh số cho vay ở cả hai đối tượng khách hàng cá nhân và doanh nghiệp do các nguyên nhân sau:

- Đời sống dân cư ổn định, nhu cầu cho tiêu dùng, cho sản xuất kinh doanh của cá nhân ngày càng tăng mà ở đây thể hiện rõ nhất là xu hướng kinh doanh riêng của từng cá nhân trong việc lập hộ kinh doanh cá thể, doanh nghiệp tư nhân và cơ sở sản xuất kinh doanh ngày càng nhiều vì vậy nhu cầu vay vốn cho việc tiêu dùng và kinh doanh của cá nhân có xu hướng tăng cao.
- Bên cạnh đó sản phẩm tín dụng của ngân hàng ngày càng đa dạng, hình thức cho vay đơn giản hơn, và áp dụng nhiều chương trình khuyến mãi cho khách hàng, các sản phẩm mà ngân hàng đã và đang được áp dụng tại chi nhánh như: cho vay mua bất động sản, cho vay tiêu dùng thế chấp bất động

sản, cho vay mua nhà, mua ô tô với mức lãi suất hợp lý. Chính vì thế mà doanh số cho vay ngày càng tăng.

- Đồng thời Đồng Nai là một tỉnh có nền kinh tế phát triển cao với hệ thống các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất đa dạng và nhiều khu công nghiệp vì vậy nhu cầu vay vốn cho việc sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Đồng Nai là cần thiết.
- Ngoài ra thì các tỉnh lân cận như Bình Dương, TP.HCM cũng đang ngày một phát triển về lĩnh vực kinh doanh sản xuất, đây cũng chính là yếu tố đẩy mạnh doanh số cho vay của chi nhánh trong những năm qua.
- Ta cũng thấy doanh số cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao so khách hàng là cá nhân và các thành phần kinh tế khác do Đồng Nai có nhiều khu công nghiệp lớn của cả nước như: khu công nghiệp AMATA, khu công nghiệp An Phước, khu công nghiệp Biên Hòa I, khu công nghiệp Biên Hòa II, khu công nghiệp Long Thành... Và chi nhánh Techcombank Đồng Nai đang đặt mục tiêu cao cho việc nâng cao tìm kiếm khách hàng doanh nghiệp mà chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nắm bắt được lợi thế về sự lớn mạnh của DNVVN trên địa bàn tỉnh Đồng Nai và các tỉnh lân cận vì thế khách hàng DNVVN chính là khách hàng mục tiêu mà chi nhánh nhắm tới trong những năm gần đây và trong tương lai. Chính vì vậy doanh số cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao trong tổng số doanh số cho vay là điều hiển nhiên. Ngoài ra 1 yếu tố chủ quan cho thấy doanh số cho vay của khách hàng doanh nghiệp luôn luôn chiếm tỷ trọng cao vì nhu cầu và quy mô vốn của tổ chức doanh nghiệp thường là cao hơn so với cá nhân.

• **Doanh số cho vay của khách hàng doanh nghiệp**

Để tìm hiểu rõ hơn về tình hình doanh số cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp ta sẽ tìm hiểu và phân tích thông qua bảng 2.5 dưới. Qua bảng 2.5 cho thấy:

Năm 2008 tổng doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 465.00 tỷ đồng,

doanh số cho vay doanh nghiệp ngắn hạn là 399.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 72,90% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp, còn cho vay trung và dài hạn là 126.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 27,10% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp.

Qua 2009 tổng doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 592.00 tỷ đồng; doanh số cho vay doanh nghiệp ngắn hạn là 423.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 71,450% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp, còn cho vay trung và dài hạn là 169.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 28,55% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp.

So sánh tổng doanh số cho vay doanh nghiệp năm 2009 so với năm 2008 đạt 127,31%, tức là tăng 27,31%, tương ứng giá trị tăng là 127.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay doanh nghiệp ngắn hạn đạt 124,78%, tương ứng giá trị tăng là 84.00 tỷ đồng, còn doanh số cho vay doanh nghiệp trung và dài hạn đạt 134,13% tương ứng giá trị tăng là 43.00 tỷ đồng.

Năm 2010 tổng doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp là 778.00 tỷ đồng, doanh số cho vay doanh nghiệp ngắn hạn là 535.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 68,77% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp, còn cho vay trung và dài hạn là 243.00 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 31,23% trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp.

So sánh tổng doanh số cho vay doanh nghiệp năm 2010 so với năm 2009 đạt 131,42%, tức là tăng 31,42%, tương ứng giá trị tăng là 186.00 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay doanh nghiệp ngắn hạn đạt 126,48%, tương ứng giá trị tăng là 112.00 tỷ đồng, còn doanh số cho vay doanh nghiệp trung và dài hạn đạt 143,79% tương ứng giá trị tăng là 74.00 tỷ đồng.

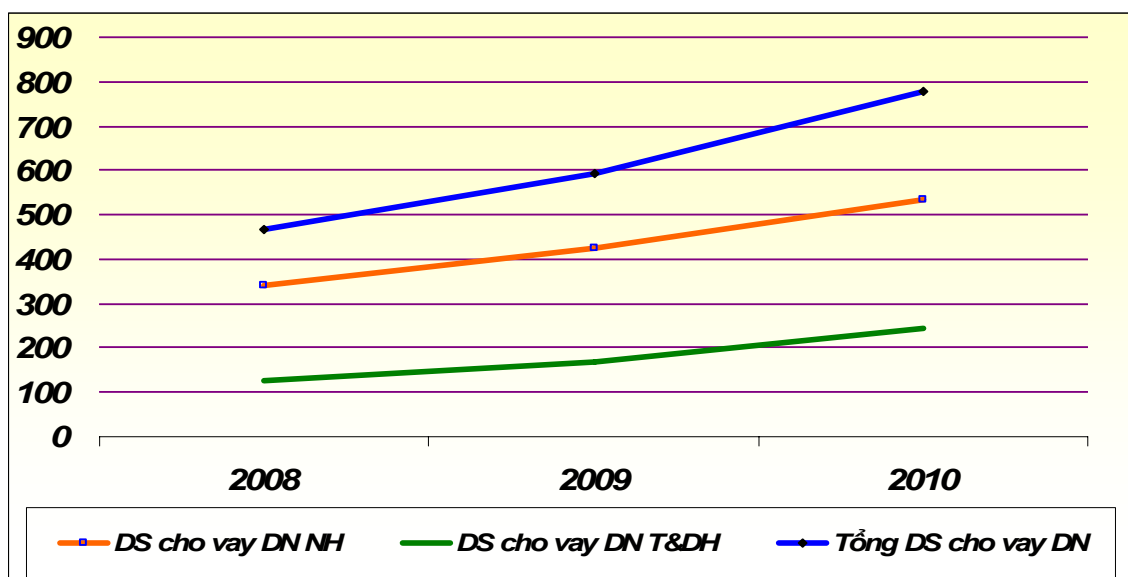
Bảng 2.5 Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010.*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Doanh số cho vay DN ngắn hạn	339.00	72,90	423.00	71,45	535.00	68,77	84.00	124,78	112.00	126,48
doanh số cho vay DN trung và dài hạn	126.00	27,10	169.00	28,55	243.00	31,23	43.00	134,13	74.00	143,79
Tổng doanh số cho vay DN	465.00	100,00	592.00	100,00	778.00	100,00	127.00	127,31	186.00	131,42

[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Qua biểu đồ 2.7 cũng thể hiện rõ khoản vay ngắn hạn luôn cao hơn so với trung và dài hạn và tăng mạnh từ năm 2009 đến năm 2010. Vì thế cho thấy đặc điểm hoạt động cho vay của chi nhánh vẫn chủ yếu tập trung vào các khoản vay ngắn hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.7 Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

➤ Tình hình dư nợ:

❖ Dư nợ theo thời hạn.

Tình hình dư nợ theo thời hạn được tổng hợp qua bảng 2.6 dưới đây.

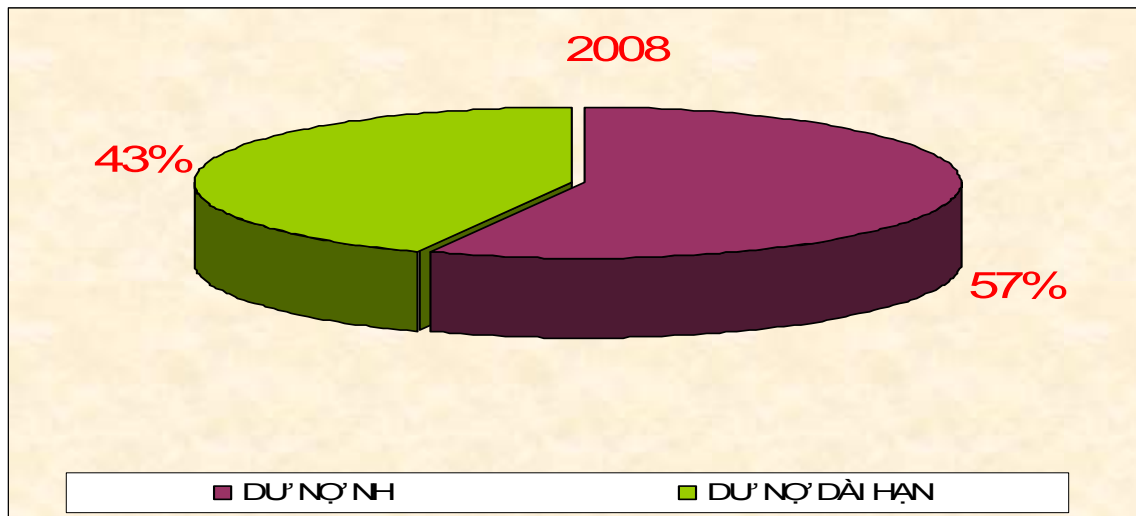
Qua bảng 2.6 và biểu đồ 2.8 cho thấy trong năm 2008 thì tổng dư nợ là 206 tỷ đồng trong đó:

- Dư nợ ngắn hạn là 117 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 56,80% so với tổng dư nợ
- Dư nợ dài hạn là 89 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 43,20% so với tổng dư nợ của năm 2008.

Bảng 2.6 Dư nợ theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 - 2010*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Dư nợ ngắn hạn	117.00	56,80	149.00	60,32	210.00	53,85	32.00	127,35	61.00	140,94
Dư nợ dài hạn	89.00	43,20	98.00	39,68	180.00	46,15	9.00	110,11	82.00	183,67
Tổng dư nợ	206.00	100,00	247.00	100,00	390.00	100,00	41.00	119,90	143.00	157,89

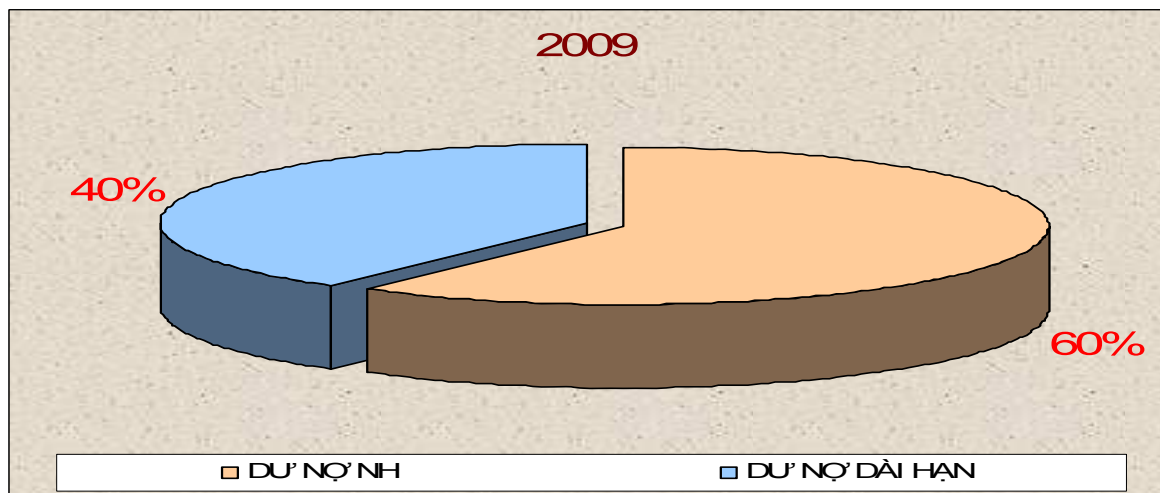
[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]



Biểu đồ 2.8 Tỷ trọng dư nợ theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai năm 2008
 [Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Trong năm 2009 tổng dư nợ lên đến 247 tỷ đồng đã tăng gần 20% so với năm 2008 tương ứng với giá trị tăng là 41 tỷ đồng. Trong đó:

- Dư nợ ngắn hạn là 149 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 60,32 % so với tổng dư nợ của năm 2009.
- Dư nợ dài hạn là 98 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 39,68% so với tổng dư nợ

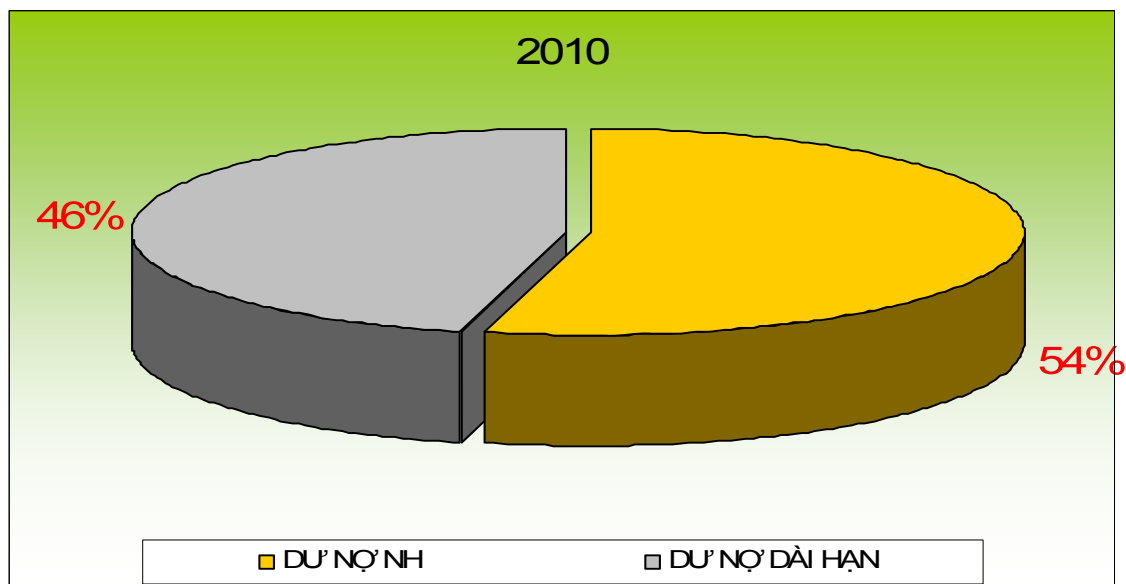


Biểu đồ 2.9 Tỷ trọng dư nợ theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai năm 2009
 [Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Trong năm 2010 tổng dư nợ lên đến 390 tỷ đồng đã tăng hơn 50% so với năm 2009 tương ứng với giá trị tăng là 143 tỷ đồng. Trong đó:

- Dự nợ ngắn hạn là 210 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 53,85 % so với tổng dự nợ của năm 2010

- Dự nợ dài hạn là 180 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 46,15% so với tổng dự nợ năm 2010.



Biểu đồ 2.10 Tỷ trọng dự nợ theo thời hạn tại Techcombank Đồng Nai năm 2010
[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

❖ Dự nợ theo khách hàng.

Tình hình về dự nợ theo khách hàng được tổng hợp qua bảng 2.7 cụ thể:

Trong năm 2008 thì tổng dự nợ là 206 tỷ đồng trong đó:

- Dự nợ KHCN là 63 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 30,58% so với dự nợ năm 2008.
- Dự nợ KHDN là 143 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 69,42% so với dự nợ năm 2008.

Bảng 2.7 Dư nợ theo KH tại Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 -2010*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	2008		2009		2010		SO SÁNH			
							2009/2008		2010/2009	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Dư nợ KHCN	63.00	30,58	81.00	32,79	120.00	30,77	18.00	128,57	39.00	148,15
Dư nợ KHDN	143.00	69,42	166.00	67,21	270.00	69,23	23.00	116,08	104.00	162,65
Tổng dư nợ	206.00	100,00	247.00	100,00	390.00	100,00	41.00	119,90	143.00	157,89

[Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

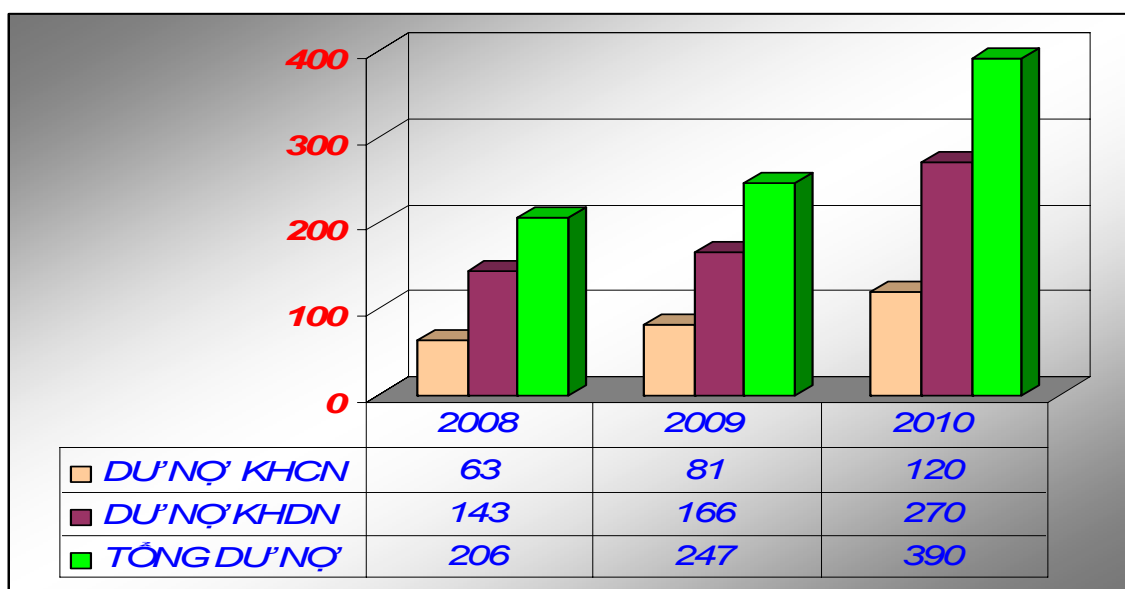
Trong năm 2009 tổng dư nợ lên đến 247 tỷ đồng đã tăng gần 20% so với năm 2008 tương ứng với giá trị tăng là 41 tỷ đồng. Trong đó:

- Dư nợ KHCN là 81 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 32,79% so với dư nợ năm 2009.
- Dư nợ KHDN là 166 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 67,21% so với dư nợ năm 2009.

Trong năm 2010 tổng dư nợ lên đến 390 tỷ đồng đã tăng hơn 50% so với năm 2009 tương ứng với giá trị tăng là 143 tỷ đồng. Trong đó:

- Dư nợ KHCN là 120 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 30,77 % so với dư nợ năm 2010
- Dư nợ KHDN là 270 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 69,23% so với dư nợ năm 2010.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.11 Tình hình dư nợ theo khách hàng tại chi nhánh Tehcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Qua biểu đồ 2.11 cho thấy dư nợ khách hàng doanh nghiệp luôn cao hơn dư nợ KHCN. Đây là một vấn đề quan trọng mà ngân hàng cần chú ý quản lý theo dõi khoản dư nợ này cho tốt để tránh rủi ro có thể xảy ra trong việc thu hồi nợ của khách hàng.

2.1.2.4 Tình hình hoạt động dịch vụ khác tại chi nhánh

Ngoài các hoạt động chính như hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay tại ngân hàng thì chi nhánh còn có các hoạt động dịch vụ khác như: Kinh doanh ngoại tệ,

bảo lãnh, nhận giữ các loại giấy tờ có giá, tài trợ xuất khẩu, thanh toán quốc tế... Tuy nhiên hoạt động chủ yếu của chi nhánh vẫn tập trung vào hoạt động huy động vốn và hoạt động cho vay. Mà đối tượng khách hàng mà chi nhánh tập trung chính là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và có thể nói doanh nghiệp vừa và nhỏ chính là khách hàng mục tiêu và tiềm năng của chi nhánh mà chi nhánh Techcombank Đồng Nai nhắm tới. Chính vì thế nguồn thu từ huy động vốn, từ việc cấp tín dụng luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn thu của chi nhánh (chiếm khoảng 60%). Do biết triển khai và đa dạng hóa loại hình hoạt động nên trong những năm qua kết quả kinh doanh cũng khá ổn định.

2.1.2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh

Bảng 2.8 Tình hình thu, chi của Techcombank Đồng Nai từ 2008 – 2010

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2008	2009	2010	SO SÁNH			
				2009/2008		2010/2009	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
TỔNG THU	94.25	128.70	166.25	34.45	136,55	37.55	129,18
THU TỪ HOẠT ĐỘNG CHO VAY	91.00	122.50	159.00	31.50	134,62	36.50	129,80
THU TỪ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ	3.25	6.20	7.25	2.95	190,77	1.05	116,94
TỔNG CHI	85.55	116.40	146.65	30.85	136,06	30.25	125,99
LỢI NHUẬN	8.70	12.30	19.60	3.60	141,38	7.30	159,35

[Nguồn: Tác giả tổng hợp KQ HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Qua bảng về kết quả thu chi của chi nhánh Techcombank trong những năm qua cho thấy tình hình thu chi đã tăng dần qua các năm cụ thể:

❖ Trong năm 2008:

- Tổng nguồn thu là 94.25 tỷ đồng trong đó thu từ hoạt động cho vay là 91 tỷ đồng và thu từ các hoạt động dịch vụ là 3.25 tỷ đồng.
- Tổng chi phục vụ cho hoạt động của chi nhánh trong năm là 85.55 tỷ đồng

- Lợi nhuận: Với tình hình thu chi như trên thì đến cuối năm 2008 chi nhánh đã thu về khoản lợi nhuận 8.7 tỷ đồng.

❖ Trong năm 2009:

- Tổng nguồn thu lên đến 128.7 tỷ đồng đạt 136,55% so với nguồn thu từ năm 2008, ứng với giá trị tăng là 34.45 tỷ đồng. Trong đó thu từ hoạt động cho vay là 122.50 tỷ đồng tăng 34,62% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 31.5 tỷ đồng, và thu từ hoạt động dịch vụ 6.2 tỷ đồng tăng 90,77% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 2.95 tỷ đồng.

- Tổng chi trong năm 2009 cũng tăng lên từ 85.55 trong năm 2008 thì đến năm 2009 là 116.40 tỷ đồng tăng 36,06% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 30.85 tỷ đồng

- Lợi nhuận của chi nhánh trong năm 2009 đạt được 12.3 tỷ đồng, đạt 141,38% so với năm 2008 tương ứng với giá trị tăng của lợi nhuận là 3.60 tỷ đồng.

❖ Trong năm 2010:

- Tổng nguồn thu lên đến 166.25 tỷ đồng đạt 129,18 % so với nguồn thu từ năm 2009, ứng với giá trị tăng là 37.55 tỷ đồng. Trong đó thu từ hoạt động cho vay là 159 tỷ đồng tăng 29,80 % so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 36.5 tỷ đồng, và thu từ hoạt động dịch vụ 7.25 tỷ đồng tăng 16,94% so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 1.05 tỷ đồng.

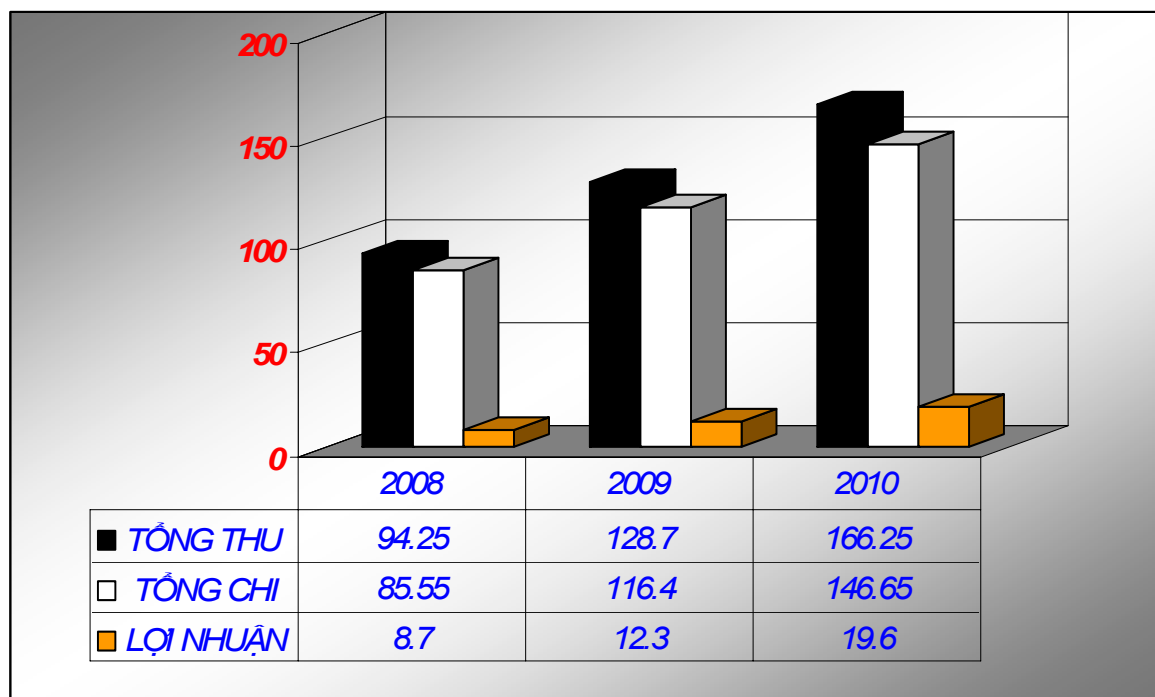
- Tổng chi trong năm 2010 cũng tăng lên từ 85.55 tỷ đồng trong năm 2008 và 116.40 tỷ đồng trong năm 2009 thì đến năm 2010 là 146.65 tỷ đồng tăng 25,99% so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 30.25 tỷ đồng

- Lợi nhuận của chi nhánh trong năm 2010 đạt được 19.60 tỷ đồng, đạt 159,35% so với năm 2009 tương ứng với giá trị tăng của lợi nhuận là 7.30 tỷ đồng.

Như vậy qua phân tích bảng trên cũng như qua biểu đồ 2.13 và kết hợp với việc phân tích về tình hình hoạt động cho vay cho thấy mặc dù doanh số cho vay trong năm 2010 tăng nhanh nhưng mức tăng về nguồn thu của năm 2010 thấp hơn mức tăng nguồn thu của năm 2009 điều này có thể do trong năm 2010 mặc dù doanh số cho vay cao nhưng đồng thời dư nợ và các khoản nợ xấu cũng tăng cao vì

thể kéo theo mức tăng về nguồn thu giảm. Tuy nhiên mức tăng về lợi nhuận trong năm 2010 vẫn cao hơn so với năm 2009 bởi vì mức tăng về tổng chi trong năm 2010 giảm. Đây là một tín hiệu tốt trong việc chi trả của chi nhánh, cần phát huy.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.12 Kết quả kinh doanh tại Techcombank Đồng Nai từ 2008-2010

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

2.2 Thực trạng về hiệu quả TĐTD DNVVN tại Techcombank Đồng Nai

2.2.1 Tình hình về nợ quá hạn và thẩm định tín dụng DNVVN

2.2.1.1 Tình hình về nợ quá hạn

Bảng 2.9 Tình hình về dư nợ quá hạn của chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008-2010

Đơn vị tính: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2008	2009	2010	SO SÁNH			
				2009/2008		2010/2009	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Tổng dư nợ	206.00	247.00	390.00	41.00	119,90	143.00	157,89
Nợ quá hạn	32.50	46.00	75.00	13.50	141,54	29.00	163,04
Nợ xấu	15.50	17.00	22.50	1.50	109,68	5.50	132,35
Nợ nhóm III	10.10	10.50	11.70	0.40	103,96	1.20	111,43
Nợ nhóm IV	3.75	4.35	7.55	0.60	116,00	3.20	173,56
Nợ nhóm V	1.65	2.15	3.25	0.50	130,30	1.10	151,16
Tổng huy động vốn	143.00	182.00	360.00	39.00	127,27	178.00	197,80
Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ (%)	7.52	6.88	5.77	-0.64	91,47	-1.11	83,82
Tỷ lệ nợ quá hạn/ tổng dư nợ (%)	15.78	18.62	19.23	2.85	118,04	0.61	103,26
Tỷ lệ dư nợ/ Tổng huy động vốn (%)	144.06	135.71	108.33	-8.34	94,21	-27.38	79,82

[Nguồn: Tác giả tổng hợp KQ HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

Kết hợp bảng 2.9 và 2.10. ta sẽ phân tích được tình hình về nợ quá hạn tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai trong những năm gần đây. Qua bảng cho thấy tình hình về nợ quá hạn trong năm 2010 đã tăng mạnh so với năm 2009 và 2008 cụ thể:

❖ Trong năm 2008:

- Nợ quá hạn là 32.5 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 15,78% tổng dư nợ trong đó nợ nhóm II (Nợ cần chú ý, bao gồm nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ) là 17 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 8,25% trong tổng dư nợ. Nợ xấu (Nợ nhóm III, IV, V) là 15.5 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 7,52% trên tổng dư nợ. Cụ thể các khoản nợ xấu như sau:

- Nợ nhóm III (Nợ dưới tiêu chuẩn, bao gồm nợ được đánh giá là không có khả năng thu hồi gốc và lãi khi đến hạn) là 10.10 tỷ đồng chiếm 4,90% trên tổng dư nợ.

- Nợ nhóm IV (Nợ nghi ngờ, bao gồm nợ được đánh giá là có khả năng tổn thất cao) là 3.75 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 1,82% trên tổng dư nợ.
- Nợ nhóm V (Nợ có khả năng mất vốn, bao gồm nợ được đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn) là 1.65 tỷ đồng chiếm 0,80% trên tổng dư nợ.
 - Tỷ lệ dư nợ trên tổng huy động vốn là 144,06%

❖ Trong năm 2009:

• Nợ quá hạn là 46 tỷ đồng chiếm 18,62% trên tổng dư nợ, tăng 41,54 % so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 13.5 tỷ đồng. Trong đó: Nợ nhóm II là 29 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 11,74% trên tổng dư nợ. Nợ xấu là 17 tỷ đồng chiếm 6,88% trên tổng dư nợ. Nợ xấu trong năm 2009 tăng 9,68% ứng với giá trị tăng là 1.50 tỷ đồng. Cụ thể các khoản nợ xấu trong năm 2009 như sau:

- Nợ nhóm III là 10.50 tỷ đồng chiếm 4,25% trên tổng dư nợ, tăng 3,96% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 0,40 tỷ đồng.
- Nợ nhóm IV là 4.35 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 1,76% trên tổng dư nợ, tăng 16% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 0.60 tỷ đồng.
- Nợ nhóm V là 2.15 tỷ đồng chiếm 0,87% trên tổng dư nợ, tăng 30,30% so với năm 2008 ứng với giá trị tăng là 0.50 tỷ đồng.

• Tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động trong năm 2009 là 135,71%.

Trong năm 2009 thì tỷ lệ này đã giảm 5,79% so với năm 2008 ứng với giá trị giảm là 8,34%.

❖ Trong năm 2010:

• Nợ quá hạn là 75 tỷ đồng chiếm 19,23% trên tổng dư nợ, tăng 63,04 % so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 29 tỷ đồng. Trong đó: Nợ nhóm II là 52.5 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 13,46% trên tổng dư nợ. Nợ xấu là 22.5 tỷ đồng chiếm 5,77% trên tổng dư nợ. Nợ xấu trong năm 2010 tăng 32,35% ứng với giá trị tăng là 5.50 tỷ đồng. Cụ thể các khoản nợ xấu trong năm 2010 như sau:

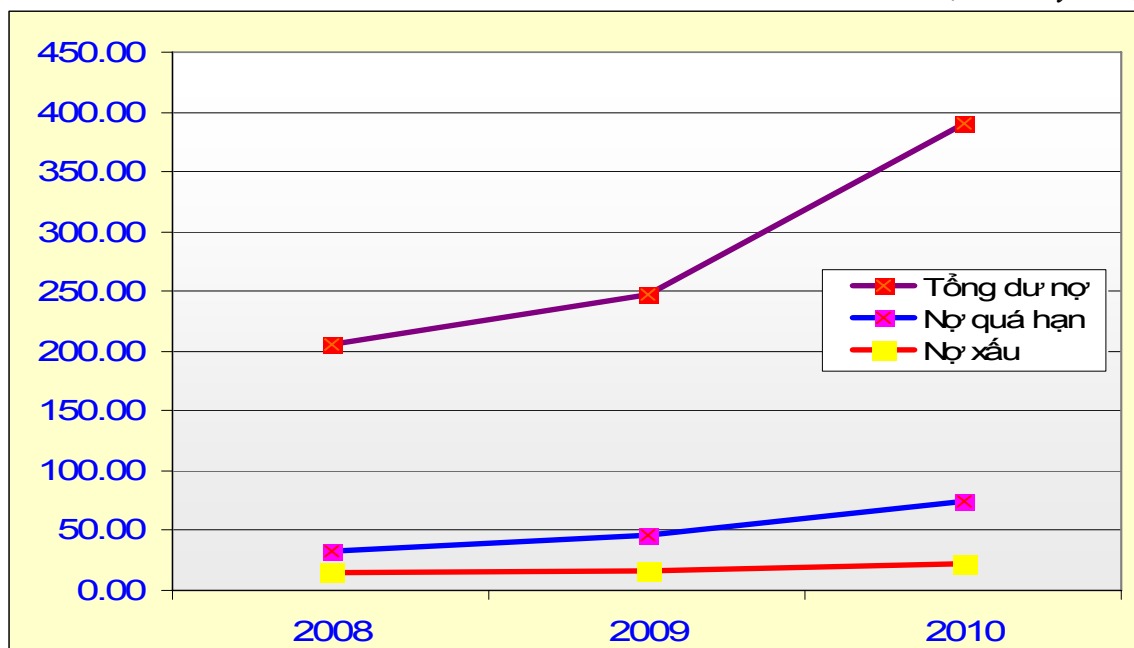
- Nợ nhóm III là 11.7 tỷ đồng chiếm 3% trên tổng dư nợ, tăng 11,43% so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 1.20 tỷ đồng.

- Nợ nhóm IV là 7.55 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 1,94% trên tổng dư nợ, tăng 73,56 % so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 3.20 tỷ đồng.
- Nợ nhóm V là 3.25 tỷ đồng chiếm 0,83% trên tổng dư nợ, tăng 51,16% so với năm 2009 ứng với giá trị tăng là 1.10 tỷ đồng.

- Tỷ lệ dư nợ trên tổng nguồn vốn huy động trong năm 2010 là 108,33%.

Trong năm 2010 thì tỷ lệ này đã giảm 20,18% so với năm 2009 ứng với giá trị giảm là 27,38%.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



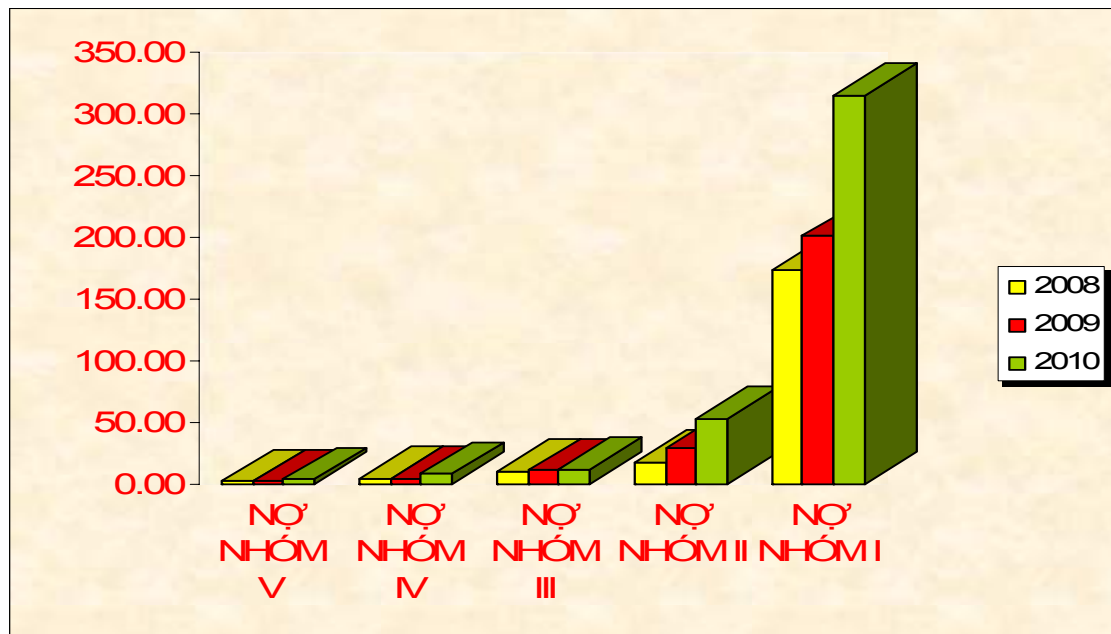
Biểu đồ 2.13 Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu tại chi nhánh Tehcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Qua bảng 2.9 và biểu đồ 2.14 trên cho thấy tình hình về nợ tại chi nhánh trong thời gian qua tại chi nhánh có phần không khả quan. Bởi nợ quá hạn và nợ xấu đã tăng dần qua các năm từ 2008 đến 2010. Tỷ trọng nợ nhóm I trên tổng dư nợ (Nợ đủ tiêu chuẩn, bao gồm nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng hạn) giảm dần qua các năm, trong khi nợ quá hạn tăng dần. Đây là một tín hiệu cho thấy quản lý về nợ của khách hàng tại chi nhánh chưa tốt. Qua bảng và phân tích ở trên cho thấy mức tăng của nợ quá hạn và nợ xấu trong năm 2010 cao hơn mức tăng

trong năm 2009. Và đặc biệt mức tăng của nhóm nợ IV và V cũng có xu hướng tăng lên. Đây là một vấn đề khó khăn mà chi nhánh Techcombank Đồng Nai gặp phải trong hoạt động cho vay và quản lý nợ. Vì vậy chi nhánh cần tập trung đẩy mạnh các phương pháp thẩm định tín dụng để hạn chế bớt các khoản nợ quá hạn này. Trong thời gian tới chi nhánh cần phải đưa ra mục tiêu cho mình là tăng tỷ lệ nợ nhóm I trên tổng dư nợ lên cao để hạn chế bớt rủi ro xảy ra trong hoạt động cho vay.

Đơn vị tính: Tỷ đồng



Biểu đồ 2.14 Tình hình các nhóm nợ tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008 – 2010.

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Để làm rõ hơn về tình hình dư nợ đối với từng nhóm nợ tại chi nhánh chúng ta có thể tham khảo về bảng 2.10 và các biểu đồ thể hiện tỷ trọng các nhóm nợ của từng năm: biểu đồ 2.16, 2.17, 2.18 dưới đây:

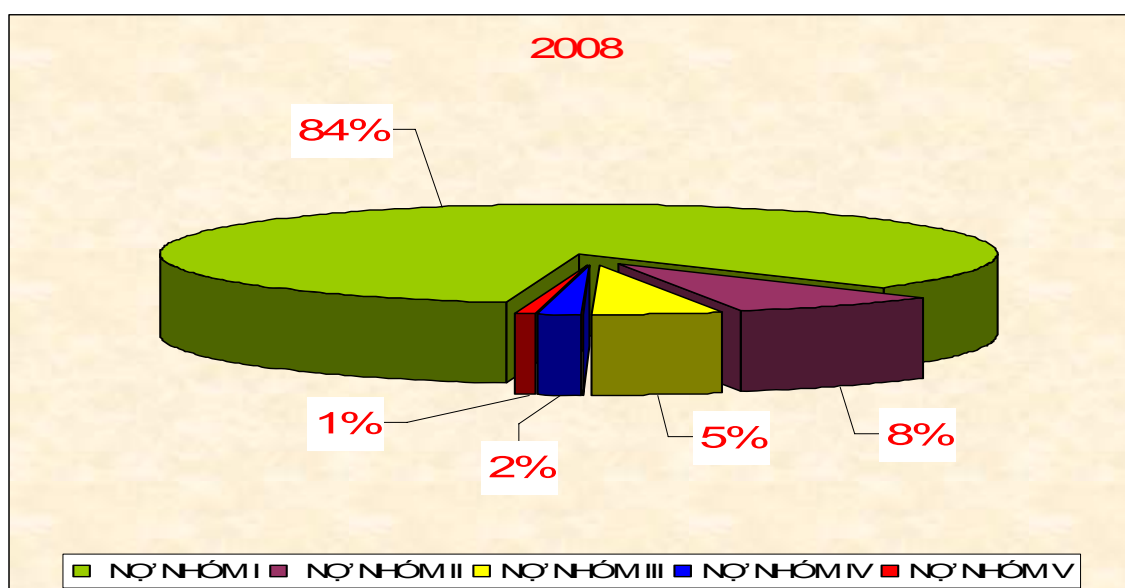
Bảng 2.10 Tỷ trọng các nhóm nợ trên tổng dư nợ tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai từ năm 2008-2010

CHỈ TIÊU	ĐVT	2008	2009	2010
Nhóm I	Tỷ đồng	173.50	201.00	315.00
Nhóm II	Tỷ đồng	17.00	29.00	52.50
Nhóm III	Tỷ đồng	10.10	10.50	11.70
Nhóm IV	Tỷ đồng	3.75	4.35	7.55
Nhóm V	Tỷ đồng	1.65	2.15	3.25
TỔNG DƯ NỢ	Tỷ đồng	206.00	247.00	390.00
Tỷ trọng nợ nhóm I/ Tổng dư nợ	%	84,22	81,38	80,77
Tỷ trọng nợ nhóm II/ Tổng dư nợ	%	8,25	11,74	13,46
Tỷ trọng nợ nhóm III/ Tổng dư nợ	%	4,90	4,25	3,00
Tỷ trọng nợ nhóm IV/ Tổng dư nợ	%	1,82	1,76	1,94
Tỷ trọng nợ nhóm V/ Tổng dư nợ	%	0,80	0,87	0,83

[Nguồn: Tác giả tổng hợp KQ HĐKD tại phòng tín dụng Techcombank Đồng Nai]

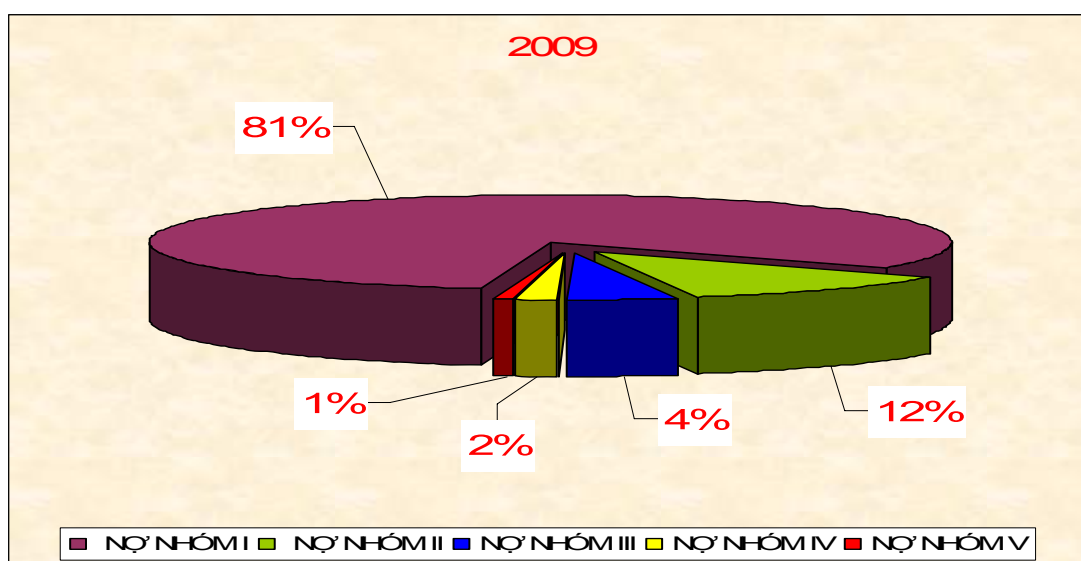
Qua bảng 2.10 ta thấy rằng tỷ trọng của nợ nhóm I, III và V có xu hướng giảm dần trong khi đó tỷ trọng nợ nhóm II và nhóm IV tăng vào năm 2010. Như vậy cho thấy mức độ tăng giảm của các tỷ trọng các nhóm nợ rất khác nhau. Chứng tỏ việc chi nhánh có thể đã thực hiện tốt hơn đối với các nhóm nợ I, III và V trong khi đó lại gặp khó khăn trong việc giải quyết các khoản nợ thuộc nhóm II và IV.

Biểu đồ 2.15 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai năm 2008



[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

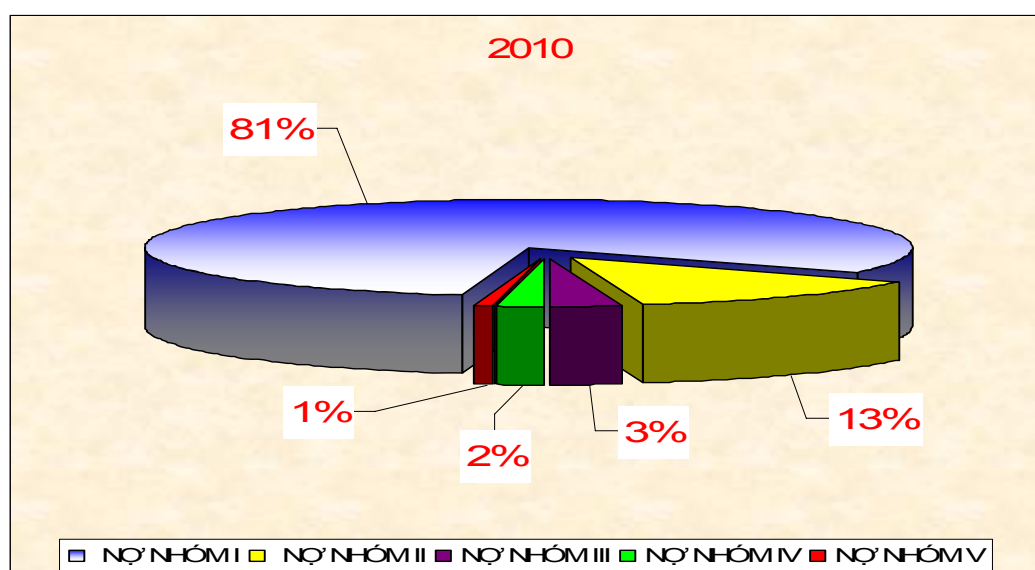
Biểu đồ 2.16 thể hiện được tỷ trọng các nhóm nợ trong năm 2008 cho thấy trong năm 2008 tỷ trọng nợ nhóm I chiếm khoảng 84% trên tổng dư nợ, nợ nhóm II chiếm 8%, nợ nhóm III chiếm 5%, nợ nhóm IV là 2% và nợ nhóm V là 1% như vậy các nhóm nợ có xu hướng thấp dần. Tuy nhiên với tỷ lệ 1% và 2% của tổng dư nợ ở nợ nhóm IV và nhóm V không phải là một con số đơn giản mà đây là một tín hiệu xấu trong công tác quản lý nợ của chi nhánh. Trong năm 2008 như vậy còn đến năm 2009 tỷ trọng này thay đổi ra sao ta đi tìm hiểu ở biểu đồ 2.17 dưới đây:



Biểu đồ 2.16 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai năm 2009

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Đến năm 2009 thì tỷ trọng các nhóm nợ đã có sự thay đổi. Tỷ trọng nợ nhóm I từ 84% (Ở năm 2008) đã giảm xuống còn 81%, với tỷ trọng nợ nhóm I giảm cho thấy đây là một dấu hiệu xấu trong công tác thu hồi nợ của chi nhánh. Chi nhánh cần đẩy mạnh tỷ trọng nợ nhóm I tăng lên thì mới hiệu quả được. Đáng chú ý hơn là tỷ trọng nợ nhóm II đã tăng lên trong năm 2009 chứng tỏ nghĩa vụ trả nợ của khách hàng đang có xu hướng giảm xuống. Chi nhánh cần xem xét vấn đề này. Được biết trong năm 2010 doanh số cho vay tăng mạnh nhưng tỷ trọng giữa các nhóm nợ sẽ thay đổi như thế nào biểu đồ 2.18 sẽ thể hiện được điều này:



Biểu đồ 2.17 Tỷ trọng các nhóm nợ tại Techcombank Đồng Nai năm 2010

[Nguồn: Tác giả xử lý số liệu bằng phần mềm Excel]

Để làm rõ hơn về thực trạng tình hình dư nợ của chi nhánh đã có xu hướng tăng nhanh mà đặc biệt là dư nợ đối với khách hàng doanh nghiệp tăng mạnh trong năm 2010 thì tác giả đã tiến hành khảo sát khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của khách hàng cũng như trách nhiệm báo nợ của ngân hàng khi khách hàng đến hạn trả nợ. Với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS tác giả đã tổng hợp được kết quả như sau:

Bảng 2.11 Kết quả đánh giá về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của DN

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Chưa tốt	17	24,3	24,3	24,3
Bình thường	36	51,4	51,4	75,7
Tốt	17	24,3	24,3	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Qua bảng phụ lục(3) đánh giá về mức độ của câu trả lời trên như sau với giá trị trung bình(mean) bằng 2 và độ lệch chuẩn (Std. Deviation) bằng 0.702 <1. Như vậy với câu trả lời này thì doanh nghiệp đang tập trung đánh giá tình hình nghĩa vụ trả nợ của họ ở mức bình thường và kết quả thu được đủ độ tin cậy để dùng kết quả này phân tích. Qua bảng 2.8 cho thấy, thực tế nghĩa vụ trả nợ đối với các doanh nghiệp

đang giao dịch với Techcombank Đồng Nai chỉ nằm ở mức bình thường. Với 70 mẫu khảo sát tác giả thu được 36 doanh nghiệp (Chiếm 51,4%) cho rằng việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của họ ở mức bình thường. Bên cạnh đó chỉ có 17 doanh nghiệp (Chiếm 24,3%) cho rằng họ thực hiện tốt và đáng chú ý rằng cũng có tới 24,3% doanh nghiệp tự nhận thấy mình chưa thực hiện tốt trong nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng. Đây có thể là nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ quá hạn tại ngân hàng trong năm 2010 tăng cao như vậy. Tại sao việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của các doanh nghiệp chưa được tốt thì có rất nhiều nguyên nhân có thể là do doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong kinh doanh, hoặc do thái độ của doanh nghiệp trong quá trình giao dịch... Và tác giả cũng đã tìm hiểu khảo sát khách hàng về hoạt động công tác quản lý nợ của ngân hàng và kết quả tác giả tổng hợp được như sau:

Bảng 2.12 Kết quả đánh giá về việc ngân hàng chủ động thông báo và nhắc nợ cho khách hàng khi đến hạn

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Không	44	62,9	62,9	62,9
Có	26	37,1	37,1	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Qua bảng trên cho thấy có tới 44/70 doanh nghiệp (Chiếm 62,9%) cho rằng ngân hàng không chủ động thông báo và nhắc nhở khách hàng khi đến hạn trả nợ. Và có 26/70 doanh nghiệp (Chiếm 37,1%) cho rằng ngân hàng chủ động trong công tác thông báo nợ. Như vậy thực tế cho thấy ngân hàng thực sự chưa chặt chẽ và chu đáo trong việc quản lý nợ của khách hàng đây cũng có thể là một trong những nguyên nhân dẫn đến việc dư nợ quá hạn của khách hàng ngày càng tăng như vậy. Vì thế trong thời gian tới ngân hàng cần phải để ý đến việc chủ động thông báo nhắc nhở khách hàng trả nợ khi đến hạn.

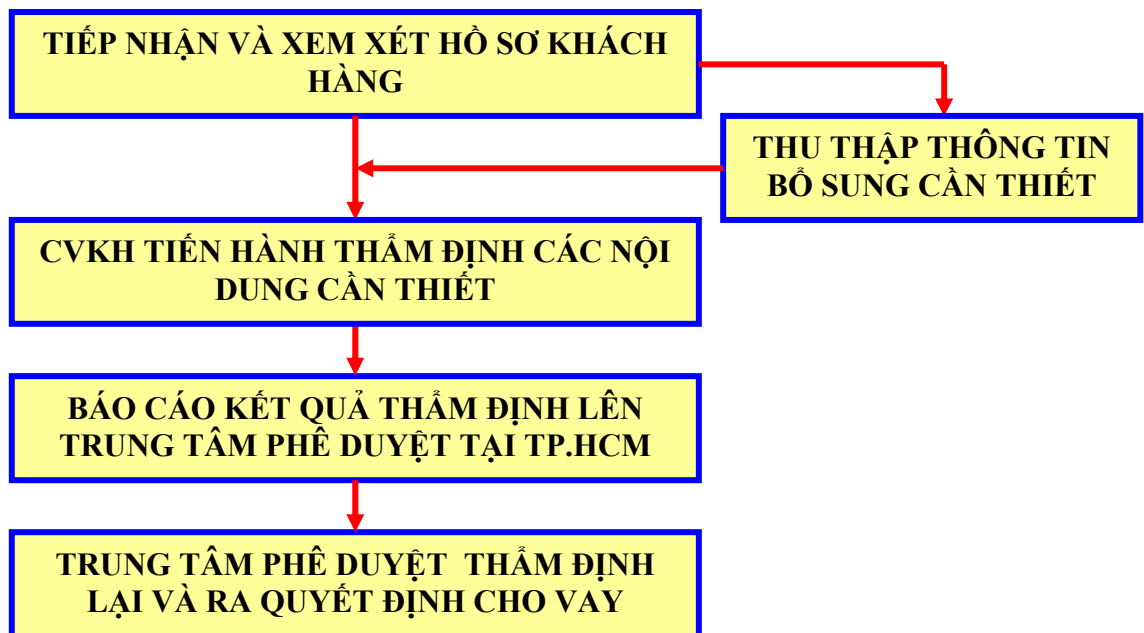
2.2.1.2 Thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

➤ Phương pháp thẩm định

Phương pháp được các chuyên viên khách hàng và cán bộ thẩm định tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai dùng để thẩm định tín dụng đó là phương pháp trực tiếp, ngoài ra dùng các chỉ số tài chính để đánh giá kết quả của khách hàng, đặc biệt tại chi nhánh có sử dụng hệ thống phần mềm T24 (Sẽ được trình bày chi tiết ở mục 2.2.1.3) để phân cấp và đánh giá mức độ tin cậy của khách hàng.

➤ Quy trình thẩm định

Quy trình thẩm định tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai cũng tuân theo quy trình chung của ngân hàng NHN_o&PTNT quy định. Cũng bao gồm các bước chính như tiếp nhận hồ sơ khách hàng, tiến hành thẩm định, lập báo cáo thẩm định rồi trình lên cấp trên phê duyệt... Quy trình thẩm định tại chi nhánh được tác giả tổng hợp qua sơ đồ tóm tắt sau:



Sơ đồ 2.3 Quy trình thẩm định tín dụng tại Techcombank Đồng Nai

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

● **Tiến trình thực hiện:**

- **Bước 1: Tiếp nhận và xem xét hồ sơ khách hàng:** Chuyên viên khách hàng sẽ trực tiếp thu nhận hồ sơ khách hàng của mình, xem xét, kiểm tra hồ sơ xin vay của doanh nghiệp có hợp lệ, hợp pháp với yêu cầu của chi nhánh hay không. Nếu như hồ sơ khách hàng cung cấp chưa đầy đủ thì CVKH sẽ yêu cầu doanh nghiệp bổ sung cho phù hợp với quy định. Sau khi đánh giá xong hồ sơ mà khách hàng cung cấp, xét thấy hồ sơ đủ điều kiện pháp lý thì CVKH sẽ báo với trưởng phòng tín dụng doanh nghiệp và tiến hành xuống trực tiếp tại doanh nghiệp để thẩm định.
- **Bước 2: Tiến hành thẩm định các nội dung cần thiết:** Sau khi thẩm định trực tiếp tại đơn vị kinh doanh thì CVKH sẽ thẩm định các nội dung cần thiết như thẩm định năng lực pháp lý, năng lực tài chính của khách hàng...
- **Bước 3: Báo cáo kết quả thẩm định:** Sau khi tiến hành thẩm định xong thì CVKH có trách nhiệm lập báo cáo kết quả thẩm định và trình lên trung tâm phê duyệt tại TP.HCM qua mail và chờ kết quả phản hồi của trung tâm phê duyệt.
- **Bước 4: Trung tâm phê duyệt tiến hành thẩm định và ra quyết định cho vay:** Sau khi nhận được báo cáo kết quả thẩm định của CVKH của chi nhánh cung cấp thì trung tâm phê duyệt sẽ xem xét lại và cử cán bộ thẩm định tiến hành thẩm định lại. Căn cứ vào kết quả thẩm định của CVKH và kết quả mà cán bộ thẩm định đến trực tiếp tại đơn vị kinh doanh, trung tâm phê duyệt sẽ đánh giá kết quả thẩm định của khách hàng trình lên cấp trên và đưa ra quyết định cho vay hay không.

Với quy trình và thủ tục thẩm định của chi nhánh như vậy liệu có đơn giản với khách hàng hay không? Và liệu có ảnh hưởng tới thời gian hoạt động của các doanh nghiệp khi ngân hàng tiến hành thẩm định hay không? Để đánh giá về quy trình, thủ tục, hồ sơ thẩm định tín dụng một cách khách quan tác giả cũng tiến hành khảo sát ý kiến của các DNVVN về vấn đề này tác giả thu được kết quả phản hồi như sau:

Bảng 2.13 Kết quả đánh giá về thủ tục, quy trình, hồ sơ thẩm định tại Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Phức tạp	58	82,9	82,9	82,9
Đơn giản	12	17,1	17,1	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Qua bảng trên cho thấy có tới 58/70 doanh nghiệp (Chiếm 82,9%) doanh nghiệp đã giao dịch với ngân hàng cho rằng với quy trình, thủ tục và hồ sơ thẩm định tín dụng của chi nhánh hiện nay còn phức tạp. Con số trả lời cho quy trình, thủ tục và hồ sơ thẩm định đơn giản chỉ chiếm 17,1% mà thôi. Như vậy xét thấy với quy trình thẩm định mà chi nhánh đang áp dụng vẫn còn phức tạp đối với các doanh nghiệp. Việc quy trình thẩm định phức tạp sẽ dẫn đến nhiều kết quả không tốt cho cả ngân hàng và khách hàng, trong đó ảnh hưởng về thời gian hoạt động của các doanh nghiệp. Và kết quả ảnh hưởng như thế nào thì qua kết quả khảo sát được đánh giá như sau:

Bảng 2.14 Đánh giá mức độ ảnh hưởng của việc thẩm định tín dụng đến thời gian của doanh nghiệp

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Ít	7	10,0	10,0	10,0
Bình thường	26	37,1	37,1	47,1
Nhiều	37	52,9	52,9	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy qua kết quả thể hiện cho thấy với quy trình, thủ tục và hồ sơ thẩm định của chi nhánh phức tạp như vậy cho nên có tới 37/70 doanh nghiệp (chiếm 52,9%) đánh giá là việc thẩm định của ngân hàng làm mất thời gian nhiều đến hoạt động kinh doanh của họ. Có tới 26/70 doanh nghiệp (Chiếm 37,1%) đánh giá là mức độ ảnh hưởng thời gian của họ bình thường. Bên cạnh đó chỉ có số ít doanh nghiệp (10%) cho rằng việc thẩm định của ngân hàng ảnh hưởng ít tới thời gian của họ.

Để kiểm định về mối tương quan giữa vấn đề thủ tục, quy trình và hồ sơ thẩm định tại chi nhánh với việc ảnh hưởng thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh tác giả đã sử dụng công cụ correlate (yếu tố tương quan) trong phần mềm SPSS. Với giả thiết đặt ra là:

- H_0 : Hai yếu tố không có mối tương quan
- H_1 : Hai yếu tố có mối tương quan.

Nếu: ta có $\text{sig} > 0.05$ thì ta chấp nhận H_0 bác bỏ H_1 : Tức là hai yếu tố không có mối tương quan.

Nếu: ta có $\text{sig} < 0.05$ thì ta chấp nhận H_1 bác bỏ H_0 : Tức là hai yếu tố có mối tương quan.

Kết quả tác giả thu được thể hiện ở bảng 2.15 sau:

Bảng 2.15 Đánh giá mối tương quan giữa thực hiện quy trình thẩm định với việc ảnh hưởng thời gian hoạt động của doanh nghiệp

		Thủ tục, hồ sơ và quy trình thẩm định của chi nhánh.	Việc thực hiện thẩm định của ngân hàng ảnh hưởng đến thời gian của Quý doanh nghiệp.
Thủ tục, hồ sơ và quy trình thẩm định của chi nhánh.	Pearson Correlation	1	-.690 ^{**}
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	70	70
Việc thực hiện thẩm định của ngân hàng ảnh hưởng đến thời gian của Quý doanh nghiệp.	Pearson Correlation	-.690 ^{**}	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	70	70

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy qua bảng trên với những giả thiết của tác giả đã đặt ra thì cho thấy $\text{sig} < 0.05$ vậy ta chấp nhận H_1 và bác bỏ H_0 . Như vậy ta có thể kết luận rằng giữa thủ tục, quy trình và hồ sơ thẩm định của ngân hàng có mối tương quan với việc làm ảnh

hưởng tới thời gian của các doanh nghiệp. Cụ thể qua phân tích và đánh giá trên thì cho thấy một kết quả rõ ràng rằng với quy trình thẩm định tín dụng tại chi nhánh đánh giá là phức tạp và chính sự phức tạp này dẫn đến làm mất thời gian của các doanh nghiệp. Vì vậy trong thời gian tới chi nhánh Techcombank Đồng Nai cần chú ý về vấn đề này.

➤ **Nội dung thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh**

❖ **Thẩm định về năng lực pháp lý của DNVVN**

Chi nhánh sẽ kiểm tra về tính hợp pháp của doanh nghiệp trong kinh doanh. Trong hồ sơ pháp lý CVKH của chi nhánh sẽ yêu cầu khách hàng cung cấp các tài liệu sau:

- Biên bản và quyết định thành lập doanh nghiệp.
- Giấy chứng nhận kinh doanh, mã số thuế, giấy chứng nhận mẫu dấu.
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp
- Giấy xác nhận về mức vốn điều lệ, vốn pháp định của doanh nghiệp
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng nhà, đất...của doanh nghiệp.
- Quyết định bổ nhiệm chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc, kế toán trưởng.

Sau khi nhận được các chứng từ, tài liệu mà chi nhánh yêu cầu cung cấp, chi nhánh sẽ tiến hành thẩm định, kiểm tra xem các chứng từ trên có hợp lệ hay không, có còn giá trị hợp pháp nữa hay không và kiểm tra tính trung thực thực hiện của doanh nghiệp trong giấy phép đăng ký kinh doanh.

❖ **Thẩm định về mục đích sử dụng vốn vay của DNVVN**

Căn cứ vào đơn đề nghị xin vay vốn và tình hình hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, ngân hàng sẽ xem xét doanh nghiệp vay vốn sử dụng với mục đích gì? Mục đích vay vốn có hợp pháp hay không? Ngân hàng chỉ sẽ cấp tín dụng cho mục đích sử dụng vốn hợp pháp, không bị pháp luật cấm và phù hợp với ngành nghề kinh doanh đã đăng kí.

Để đánh giá được việc thẩm định về mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng tại chi nhánh đã thực sự hiệu quả hay chưa. Thì tác giả đã đặt câu hỏi có phần hơi tế nhị đối với các doanh nghiệp nhưng cũng đã thu được kết quả như sau:

Bảng 2.16 Đánh giá kết quả về mục đích sử dụng vốn vay của DN

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Không	12	17,1	17,1	17,1
Có	58	82,9	82,9	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Mặc dù chi nhánh đã tiến hành thẩm định về mục đích sử dụng vốn vay của các doanh nghiệp nhưng vẫn có tới 12/70 doanh nghiệp (chiếm 17,1%) tự nhận rằng doanh nghiệp sử dụng vốn vay vào những mục đích khác (Có thể do nhu cầu phát sinh ngoài ý muốn hoặc chủ ý của các doanh nghiệp). Với 17,1% so với 82,9% (doanh nghiệp sử dụng vốn vay đúng mục đích) tưởng rằng là con số nhỏ nhưng nó không đơn giản chút nào. Vì việc các doanh nghiệp này sử dụng vốn vay không đúng mục đích có thể mang rủi ro cao cho ngân hàng. Vì thế trong thời gian tới ngân hàng cần tập trung đánh giá chặt chẽ hơn nữa về mục đích sử dụng vốn vay của các doanh nghiệp để hạn chế bớt rủi ro có thể xảy ra đối với chi nhánh.

❖ **Thẩm định về năng lực tài chính của DN**

Một trong những nội dung quan trọng trong việc thẩm định tín dụng tại chi nhánh đó là thẩm định về năng lực tài chính của doanh nghiệp. Nhằm đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp như thế nào, có đảm bảo được nghĩa vụ trả nợ hay không. Và đánh giá về tiềm năng hiệu quả của doanh nghiệp đó trong tương lai. Khi xem xét năng lực tài chính của DN, ngân hàng thường yêu cầu doanh nghiệp cung cấp các tài liệu bao gồm:

- Báo cáo tài chính của 2 năm gần nhất.
- Bảng kê chứng nhận chấp hành nghĩa vụ nộp thuế đối với nhà nước.

Việc tiến hành thẩm định về năng lực tài chính của doanh nghiệp thì CVKH của chi nhánh sẽ bước đầu đánh giá sơ bộ về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua bảng báo cáo tài chính mà doanh nghiệp cung cấp. Sau đó sử dụng các hệ số, chỉ tiêu tài chính và đi sâu vào việc đánh giá một cách cụ thể trên hệ thống T24.

Qua kết quả của hệ thống T24 thì chi nhánh sẽ đánh giá được mức độ uy tín của doanh nghiệp về năng lực tài chính như thế nào.

Tuy nhiên việc đánh giá về năng lực tài chính của doanh nghiệp không chỉ đơn thuần ngân hàng đánh giá trên kết quả kinh doanh mà các doanh nghiệp cung cấp mà ngân hàng cần theo dõi thực tế về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp để đánh giá tốt hơn. Nhằm giúp ngân hàng đánh giá khách quan hơn về tình hình hoạt động thực tế của các doanh nghiệp đang giao dịch với chi nhánh, tác giả cũng đã tiến hành thu thập thông tin từ phía các doanh nghiệp kết quả thu được như sau:

Bảng 2.17 Kết quả đánh giá về tình hình HĐKD của các doanh nghiệp trong thời gian gần đây

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Khó khăn	9	12,9	12,9	12,9
Bình thường	29	41,4	41,4	54,3
Thuận lợi	32	45,7	45,7	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy qua bảng 2.17 trên cho thấy trong số 70 doanh nghiệp đang giao dịch tại chi nhánh thì có 32 doanh nghiệp (Chiếm 45,7%) là đang hoạt động thuận lợi, có tới 29 doanh nghiệp (Chiếm 41,4%) là có tình hình hoạt động ở mức bình thường. Trong khi đó có tới 9 doanh nghiệp (chiếm 12,9%) thừa nhận rằng họ đang gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Như vậy ngân hàng cần phải tìm hiểu và đánh giá xem trong số những doanh nghiệp đang giao dịch với chi nhánh mình có những doanh nghiệp nào đang gặp khó khăn để đánh giá chính xác hơn về độ tin cậy của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng. Với con số 12,9% doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong kinh doanh này có thể là một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ quá hạn tại chi nhánh trong thời gian qua tăng nhanh như thế.

❖ Thẩm định kế hoạch và phương án sản xuất kinh doanh của DNVVN

Cũng thông qua hệ thống T24 cũng như thông qua đánh giá thủ công, trực giác của CVKH thì việc thẩm định phương án SXKD của doanh nghiệp sẽ được đánh giá như sau:

- Đánh giá sơ bộ về phương án sản xuất kinh doanh như: Tính hợp pháp của mục đích sử dụng vốn, cơ cấu sản phẩm dịch vụ, thời gian thực hiện, nhu cầu vốn...
- Đánh giá thị trường tiêu thụ: Nhằm xem xét tính khả thi của phương án tiêu thụ sản phẩm, qua đó đưa ra các dự tính doanh số bán hàng.
- Đánh giá nguồn lực và khả năng sản xuất của doanh nghiệp: Khả năng cung cấp nguyên liệu, năng lực tài sản cố định, công nghệ, nguồn nhân lực...
- Dự tính hiệu quả tài chính của phương án: Kiểm tra kế hoạch doanh thu, kiểm tra kế hoạch chi phí.
- Đánh giá kế hoạch vay vốn trả nợ: Số tiền, thời hạn vay, nguồn trả nợ.

Việc ngân hàng thẩm định kế hoạch và phương án SXKD của doanh nghiệp sẽ dựa trên những kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp để ngân hàng nhận định và dự đoán về kết quả có thể đạt được trong tương lai, chủ yếu ngân hàng sẽ dựa trên đánh giá định tính của mình để đánh giá vì thế kết quả thu được sẽ mang tính tương đối. Để biết được việc đánh giá về phương án kinh doanh của các doanh nghiệp liệu đã hiệu quả hay chưa, tác giả tiếp tục khảo sát các doanh nghiệp về vấn đề này, kết quả tác giả thu thập được như sau:

Bảng 2.18 Đánh giá kết quả HĐKD của các doanh nghiệp so với phương án KD.

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Chưa tốt	47	67,1	67,1	67,1
Tốt	23	32,9	32,9	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Một kết quả thật sự bất ngờ vì có đa số doanh nghiệp (47/70) cho rằng với kết quả kinh doanh mà các doanh nghiệp đã đạt được thực sự chưa tốt với các phương án kinh doanh mà các doanh nghiệp đã trình bày. Chỉ với 32,9% doanh nghiệp còn lại đánh giá là việc kinh doanh của họ đã đạt được so với phương án kinh doanh đã đề xuất. Như vậy phân tích về vấn đề này thì cho thấy ngân hàng thẩm định đánh giá về khách hàng thông qua phương án SXKD để đưa ra quyết định cho vay là hơi mạo hiểm và qua kết quả thu thập được đánh giá được thực tế về kết quả thẩm định đối với các phương án kinh doanh của doanh nghiệp đang gặp vấn đề. Để giải quyết tình trạng này doanh nghiệp cần có kế hoạch thay đổi trong hoạt động thẩm định phương án kinh doanh và cần theo dõi kết quả của doanh nghiệp so với những phương án họ đề xuất.

❖ **Thẩm định các biện pháp bảo đảm tài sản tín dụng của DNVVN**

Tài sản đảm bảo được coi như nguồn thu nợ thứ 2 khi mà khoản vay có vấn đề không có khả năng thu hồi nợ. Việc cho vay dựa trên tài sản đảm bảo tăng thì rủi ro tín dụng của ngân hàng sẽ giảm bớt đi một phần. Vì vậy trước khi quyết định cấp tín dụng cho các DNVVN, chi nhánh sẽ tiến hành thẩm định các biện pháp bảo đảm tài sản tín dụng của DNVVN để nhằm hạn chế rủi ro tín dụng có thể xảy đến với ngân hàng. Việc thực hiện đối với thẩm định tài sản đảm bảo sẽ được chi nhánh kiểm tra trực tiếp tại các đơn vị kinh doanh của doanh nghiệp. Hiện nay, chi nhánh đang áp dụng các biện pháp bảo đảm tín dụng chủ yếu sau:

- Thế chấp, cầm cố tài sản của doanh nghiệp.
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.
- Bảo đảm bằng hình thức bảo lãnh.
- Trong một số trường hợp chi nhánh cho vay không có bảo đảm.

Chi nhánh sẽ đánh giá tính hợp pháp của tài sản đảm bảo và định giá tài sản đảm bảo theo quy trình và quy định định giá của Techcombank. Thông thường giá trị tài sản bảo đảm được chi nhánh đánh giá bằng 70% giá trị thị trường, và chi nhánh chỉ cho vay tối đa bằng 70% giá trị tài sản bảo đảm mà chi nhánh đánh giá.

Tóm lại về nội dung thẩm định tín dụng đối với DNVVN thì chi nhánh sẽ tiến hành thực hiện thẩm định tín dụng các nội dung nêu trên. Để thẩm định một cách

chính xác và khoa học chi nhánh sẽ tiến hành thực hiện thẩm định đánh giá khách hàng trên hệ thống T24 sẽ nói dưới đây.

Như vậy, chi nhánh Techcombank Đồng Nai chỉ quyết định cho các doanh nghiệp vay với số tiền 70% giá trị tài sản mà doanh nghiệp đó có. Trên thực tế liệu các doanh nghiệp đã vay vốn tại ngân hàng Techcombank Đồng Nai đã đảm bảo mức độ tin cậy của mình khi đưa các tài sản ra đảm bảo hay chưa. Qua quá trình khảo sát tác giả đã tổng hợp được kết quả như sau:

Bảng 2.19 Kết quả đánh giá về giá trị tài sản đảm bảo của DN so với nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
100% -150%	41	58,6	58,6	58,6
150% -200%	22	31,4	31,4	90,0
>200%	7	10,0	10,0	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy qua bảng 2.19 trên cho thấy số doanh nghiệp có giá trị tài sản đảm bảo bằng 100% cho đến 150% so với giá trị nhu cầu vốn vay là 41/70 doanh nghiệp chiếm tỷ lệ 58,6%, có tới 22/70 (Chiếm 31,4%) doanh nghiệp có giá trị tài sản đảm bảo nằm trong khoảng 150% - 200% so với giá trị nhu cầu vốn vay. Và chỉ có một tỷ lệ ít là 10% (7/70 doanh nghiệp) có giá trị tài sản đảm bảo cao (>200%) so với giá trị nhu cầu vốn vay. Như vậy qua đó cho thấy mức độ tin cậy về tài sản đảm bảo của các DN/VN đang giao dịch tại chi nhánh là ở mức bình thường, đủ để cho chi nhánh ra quyết định cho vay. Nhưng về độ tin cậy thì cũng chưa chắc chắn vì còn có một tỷ lệ lớn doanh nghiệp chỉ có tài sản đảm bảo ở mức 100% - 150% so với giá trị nhu cầu vốn vay mà thôi. Tại sao độ tin cậy chưa cao vì có thể do một số yếu tố nào đó của sự biến động thị trường sẽ dẫn đến tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo này so với giá trị nhu cầu vốn vay của các doanh nghiệp sẽ còn giảm xuống, lúc này ngân hàng sẽ nhận rủi ro cao khi trường hợp bất đắc dĩ khách hàng không trả được nợ. Vì thế ngân hàng cần chú ý đến thực trạng này.

2.2.1.3 Thẩm định tín dụng DNVVN trên hệ thống T24 tại chi nhánh

➤ **Khái niệm: T24** là một phần mềm hỗ trợ cho việc xếp hạng khách hàng doanh nghiệp nhằm để đo lường được rủi ro về khả năng trả nợ của một doanh nghiệp đối với khoản cấp tín dụng tại Techcombank. Căn cứ vào tổng điểm số tín dụng (bao gồm điểm định tính và điểm định lượng) mà khách hàng đó đạt được thì ngân hàng sẽ xếp hạng tín dụng cho khách hàng. Hạng tín dụng doanh nghiệp sẽ được quy định theo bảng 2.20 sau:

▪ **Chỉ tiêu định lượng:** Là các chỉ tiêu được đo lường cụ thể, không phụ thuộc vào ý kiến chủ quan của người xếp hạng.

▪ **Chỉ tiêu định tính** là các chỉ tiêu đánh giá dựa trên những nhận xét đánh giá của người xếp hạng.

Bảng 2.20 Quy định về hạng tín dụng của khách hàng Doanh nghiệp.

STT	Hạng của khách hàng	Diễn giải năng lực tín dụng của khách hàng
1	A1	Cực tốt
2	A2	Rất tốt
3	A3	Tốt
4	B1	Khá tốt
5	B2	Khá
6	B3	Trung bình khá
7	C1	Trung bình
8	C2	Hơi yếu
9	C3	Yếu
10	D1	Kém
11	D2	Cần đặc biệt chú ý
12	D3	Tình trạng đe dọa

[Nguồn:6]

➤ Xếp hạng tín dụng khách hàng DN theo chỉ tiêu định lượng

Để đánh giá thang điểm cho chỉ tiêu định lượng của khách hàng, trong T24 sẽ thể hiện từng thang điểm khác nhau ứng với mỗi ngành khác nhau. Vì thế trước khi tiến hành xếp hạng thì cần xác định rõ doanh nghiệp đó thuộc ngành nào trong 4 ngành cơ bản sau: Công nghiệp, xây dựng, thương mại, và dịch vụ.

Các chỉ tiêu định lượng dùng để đánh giá thang điểm cho khách hàng sẽ căn cứ trên các chỉ số tài chính thể hiện ở (bảng 2.21) sau:

Bảng 2.21 Chỉ tiêu định lượng đánh giá thang điểm khách hàng DN trên T24

	CHỈ TIÊU
STT	I. Khả năng thanh khoản
1	Tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn
2	Tỷ số khả năng thanh toán nhanh
	II. Khả năng vay trả
3	Tỷ số nợ/TTS
4	Tỷ số vốn chủ sở hữu/ TTS
5	Tỷ số nợ/ vốn CSH
6	Tỷ số LNG/ Nợ phải trả
	III. Khả năng sinh lời
7	Tỷ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu
8	ROE
9	ROA
	IV. Năng lực hoạt động
10	Tỷ số doanh thu/ tổng tài sản
11	Số ngày phải thu
12	Vòng quay hàng tồn kho
13	Tổng tài sản (triệu VND)

[Nguồn:6]

Các chỉ tiêu tài chính này được tính toán dựa trên số liệu lấy từ các báo cáo tài chính của khách hàng doanh nghiệp đảm bảo theo nguyên tắc:

- ❖ Đối với các chỉ tiêu bảng cân đối, số liệu đưa vào tính toán là giá trị trung bình cộng giá trị của 2 năm gần nhất (trên báo cáo tài chính thể hiện là số dư đầu kỳ và cuối kỳ)
- ❖ Đối với các chỉ tiêu từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, số liệu là giá trị trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của năm báo cáo.
- ❖ Yếu tố “vốn chủ sở hữu” sử dụng trong công thức tính toán để xếp hạng khách hàng bao gồm cả lợi nhuận chưa phân phối và các quỹ.

Hệ thống T24 có thể tự tính toán các chỉ tiêu tài chính trên đây, do vậy chỉ cần nhập các thông tin cần thiết để tính toán bao gồm các thông tin được liệt kê trong bảng 2.22 dưới đây.

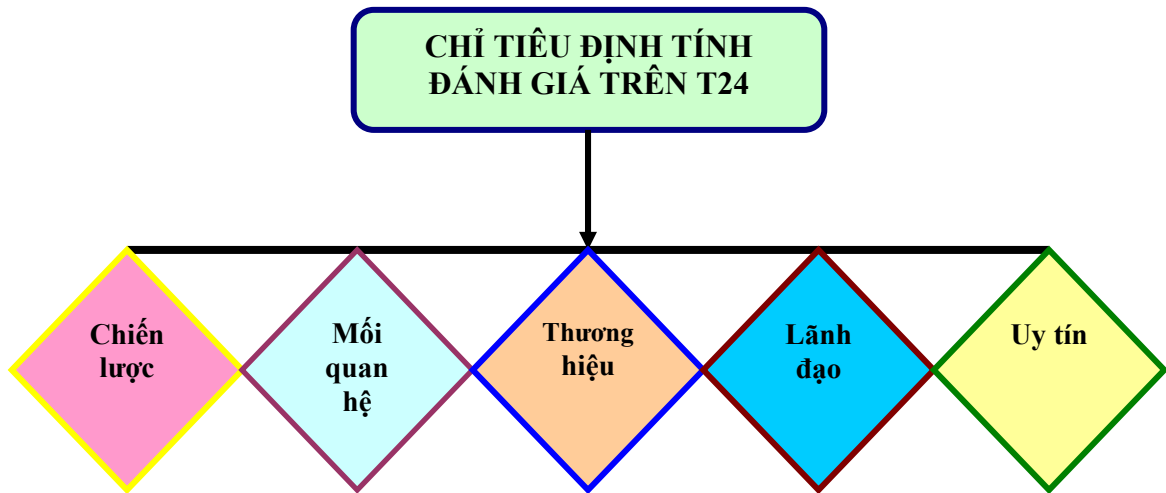
Bảng 2.22 Bảng thông tin nhập số liệu định danh của khách hàng DN trên T24

	Số liệu nhập vào T24	Giá trị nhập	Đơn vị
	Bảng cân đối		
1	Tiền mặt		
	TIEN.MAT.NAM.N	Số	Triệu đồng
	TIEN.MAT.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
2	Các khoản phải thu		
	CAC.KHOAN.THU.NAM.N	Số	Triệu đồng
	CAC.KHOAN.THU.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
3	Nợ ngắn hạn		
	NO.NGAN.HAN.NAM.N	Số	Triệu đồng
	NO.NGAN.HAN.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
4	Tổng nợ		
	TONG.NO.NAM.N	Số	Triệu đồng
	TONG.NO.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
5	Tổng tài sản		
	TONG.TAI.SAN.NAM.N	Số	Triệu đồng
6	Tổng tài sản		
	TONG.TAI.SAN.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
	Vốn chủ sở hữu		
	VON.CHU.SO.HUU.NAM.N	Số	Triệu đồng
	VON.CHU.SO.HUU.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
7	Tồn kho		
	TON.KHO.NAM.N	Số	Triệu đồng
	TON.KHO.NAM.N.TRU.1	Số	Triệu đồng
1	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh		
2	DOANH.THU.THUAN	Số	Triệu đồng
3	GIA.VON.HANG.BAN	Số	Triệu đồng
4	LOI.NHUAN.TRUOC.THUE	Số	Triệu đồng
	LOI.NHUAN.SAU.THUE	Số	Triệu đồng

[Nguồn: 6]

➤ **Xếp hạng tín dụng khách hàng DN theo chỉ tiêu định tính**

Để đánh giá được thang điểm tín dụng cho khách hàng theo chỉ tiêu định tính thì ngân hàng sẽ căn cứ theo các chỉ tiêu sau: Chiến lược, quan hệ với Techcombank, thương hiệu, trình độ và kinh nghiệm ban lãnh đạo, uy tín trong giao dịch tín dụng.



Sơ đồ 2.4 Các chỉ tiêu định tính dùng đánh giá thang điểm tín dụng cho khách hàng DN trên T24.

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả]

Đối với các chỉ tiêu định tính, để chuẩn hóa cách khai báo, hệ thống đưa ra các mã tương ứng cho từng nội dung chỉ tiêu, các mã này được đặt là 10, 20, ..., 60 và khi đánh giá các chỉ tiêu này trong T24, người nhập chỉ cần khai các mã nội dung tương ứng. Hướng dẫn đánh giá và mã khai báo T24 đối với từng chỉ tiêu như sau:

❖ **Chỉ tiêu chiến lược**

Ngân hàng sẽ căn cứ vào chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, trên phương diện nhìn nhận kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian tương lai để đánh giá được thang điểm tín dụng cho khách hàng thì ngân hàng dựa trên đánh giá về mức độ rõ ràng, tính phù hợp của chiến lược doanh nghiệp với xu hướng phát triển chung của ngành cũng như khả năng thực hiện được chiến lược của doanh nghiệp trong thực tế. Giá trị điểm nhập sẽ căn cứ theo quy định của Techcombank theo bảng 2.23 sau:

Bảng 2.23 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu chiến lược trên T24

Nội dung của chỉ tiêu chiến lược	Giá trị nhập
Chiến lược rõ ràng, phù hợp với công ty, khả năng thực hiện chiến lược tốt, được cụ thể hóa bằng hệ thống văn bản chiến lược cho toàn công ty	10
Chiến lược tốt, khả năng thực hiện chiến lược tốt	20
Chiến lược khá, khả năng thực hiện chiến lược khá	30
Chiến lược trung bình, khả năng thực hiện chiến lược trung bình	40
Chiến lược không phù hợp, không có khả năng thực hiện chiến lược	50

[Nguồn: 6]

❖ **Chỉ tiêu quan hệ với techcombank**

Chỉ tiêu này sẽ đánh giá được mức độ quan hệ giao dịch và uy tín trong quan hệ giao dịch đối với Techcombank. Ngân hàng sẽ căn cứ vào doanh số hoạt động cũng như việc sử dụng một số dịch vụ, sản phẩm của khách hàng tại ngân hàng để đánh giá cho điểm.

Doanh số hoạt động: Là tổng doanh số ghi có tài khoản trong 01 năm (Năm theo báo cáo tài chính) không tính đến những giao dịch ghi có: Phát vay, nộp tiền vào tài khoản để trả nợ vay (bao gồm cả mua ngoại tệ trả tiền vay). Những doanh nghiệp chưa hoạt động được 01 năm tại Techcombank thì tính trên doanh số thực tế hoạt động tại Techcombank, không nhân theo tỷ lệ để tính ra doanh số cả năm cho khách hàng.

- ❖ Sử dụng một trong các dịch vụ khác của Techcombank ngoài tín dụng sau đây: Thanh toán quốc tế, thanh toán trong nước, mở và sử dụng tài khoản, trả lương qua tài khoản, giao dịch mua bán ngoại tệ, phát hành thẻ thanh toán.

Căn cứ vào quy định giá trị điểm nhập của Techcombank thì khách hàng phải đáp ứng đủ những điều kiện trong từng mục để đánh giá một mức điểm tương ứng theo bảng 2.24 sau:

Bảng 2.24 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu quan hệ với Techcombank trên T24

Nội dung chỉ tiêu quan hệ với Techcombank	Giá trị nhập
(i)Doanh số hoạt động: Tại Techcombank đạt trên 100 tỷ đồng/ năm. (ii)Thời gian quan hệ với Techcombank tính đến thời điểm xếp hạng:Từ 02 năm trở lên. (iii)Sử dụng ít nhất một trong các dịch vụ khác ngoài tín dụng	10
(i)Doanh số hoạt động: Tại Techcombank đạt trên 75 tỷ đồng/ năm. (ii)Thời gian quan hệ với Techcombank tính đến thời điểm xếp hạng: Từ 01 năm trở lên. (iii)Sử dụng ít nhất một trong các dịch vụ khác ngoài tín dụng	20
(i)Doanh số hoạt động trên 75 tỷ đồng/ năm nhưng không sử dụng các dịch vụ khác ngoài tín dụng hoặc thời gian quan hệ với Techcombank dưới 01 năm. Hoặc: (i) Doanh số hoạt động tại Techcombank đạt trên 50 tỷ đồng/ năm (ii) Sử dụng ít nhất một trong các dịch vụ khác ngoài tín dụng. Thời gian quan hệ với Techcombank dưới 01 năm.	30
Tổng doanh số hoạt động tại Techcombank đạt trên 25 tỷ đồng/năm	40
Các doanh nghiệp còn lại	50

[Nguồn: 6]

Trong chỉ tiêu về quan hệ với Techcombank thì tác giả cũng đề cập đến mức độ quan hệ giao dịch đối với Techcombank Đồng Nai của các doanh nghiệp đã giao dịch tín dụng với chi nhánh trong thời gian qua tác giả thu được kết quả như sau:

Bảng 2.25 Kết quả đánh giá mức độ giao dịch tín dụng của doanh nghiệp với Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Không thường xuyên	14	20,0	20,0	20,0
Bình thường	34	48,6	48,6	68,6
Thường xuyên	22	31,4	31,4	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy trong 70 doanh nghiệp mà tác giả đã khảo sát thì có 14 (chiếm 20%) doanh nghiệp là không thường xuyên giao dịch với Techcombank Đồng Nai, 22 (chiếm 31,4%) doanh nghiệp là thường xuyên giao dịch và có tới 34 (chiếm 48,6%)

doanh nghiệp đánh giá mức độ quan hệ giao dịch với Techcombank Đồng Nai ở mức bình thường. Như vậy theo tác giả thì trong thời gian tới chi nhánh cần đánh giá và cho điểm về chỉ tiêu quan hệ với Techcombank theo mức độ quan hệ của các doanh nghiệp đối với chi nhánh mình. Xét thấy có rất nhiều yếu tố dẫn đến kết quả về mức độ giao dịch với Techcombank Đồng Nai trong đó tác giả đã thử tiến hành khảo sát và đánh giá rằng liệu vị trí địa lý đối với các doanh nghiệp có ảnh hưởng gì tới mức độ quan hệ này hay không. Để kiểm định về mối quan hệ này tác giả đã kết hợp giữa vị trí tọa lạc của các doanh nghiệp với mức độ quan hệ giao dịch xem có mối quan hệ như thế nào, kết quả tác giả tổng hợp được qua bảng 2.26 và 2.27 dưới:

Bảng 2.26 Kết quả đánh giá về mức độ giao dịch tại Techcombank Đồng Nai với từng vị trí tọa lạc của doanh nghiệp

		Mức độ giao dịch của Quý doanh nghiệp với ngân hàng Techcombank Đồng Nai.			Tổng
		Không thường xuyên	Bình thường	Thường xuyên	
Nơi tọa lạc đơn vị kinh doanh của doanh nghiệp.	Đồng Nai	6	21	18	45
	TP.HCM	5	9	1	15
	Bình Dương	3	4	3	10
Tổng		14	34	22	70

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy có tới 45/70 doanh nghiệp có đơn vị kinh doanh tọa lạc tại tỉnh Đồng Nai và 15/70 doanh nghiệp tại TP.HCM, 10/70 doanh nghiệp tại Bình Dương. Trong đó kết quả trên bảng 2.26 thể hiện với các doanh nghiệp có đơn vị tọa lạc tại Đồng Nai có mức giao dịch ở mức bình thường và thường xuyên cao hơn rất nhiều so với mức không thường xuyên. Trong khi đó các doanh nghiệp tại TP.HCM và Bình Dương lại có mức độ giao dịch với Techcombank Đồng Nai ở mức không thường xuyên chiếm tỷ lệ cao hơn so với mức giao dịch thường xuyên. Liệu vị trí địa lý của các doanh nghiệp có ảnh hưởng gì đến mức độ giao dịch này tác giả tiếp tục đi sâu phân tích và đánh giá về mối quan hệ giữa hai yếu tố này. Với giả thiết đặt ra như sau:

- H_0 : Hai yếu tố không có mối tương quan
- H_1 : Hai yếu tố có mối tương quan.

Nếu: ta có $\text{sig} > 0.05$ thì ta chấp nhận H_0 bác bỏ H_1 : Tức là hai yếu tố không có mối tương quan.

Nếu: ta có $\text{sig} < 0.05$ thì ta chấp nhận H_1 bác bỏ H_0 : Tức là hai yếu tố có mối tương quan.

Bảng 2.27 Đánh giá mối tương quan giữa vị trí tọa lạc của DN với mức độ quan hệ giao dịch tại Techcombank Đồng Nai

		Nơi tọa lạc đơn vị kinh doanh của Quý doanh nghiệp.	Mức độ giao dịch của Quý doanh nghiệp với ngân hàng Techcombank Đồng Nai.
Nơi tọa lạc đơn vị kinh doanh của doanh nghiệp.	Pearson Correlation	1	-.221
	Sig. (2-tailed)		.067
	N	70	70
Mức độ giao dịch của Quý doanh nghiệp với ngân hàng Techcombank Đồng Nai.	Pearson Correlation	-.221	1
	Sig. (2-tailed)	.067	
	N	70	70

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Với công cụ correlate (yếu tố tương quan) tác giả đã có được kết quả thể hiện trên bảng 2.27. Ta thấy $\text{sig} = 0.67 > 0.05$ như vậy căn cứ vào giả thiết ta chấp nhận H_0 và bác bỏ H_1 tức là giữa yếu tố vị trí tọa lạc của doanh nghiệp và mức độ quan hệ giao dịch với Techcombank Đồng Nai là không có mối tương quan. Chứng tỏ vị trí của các doanh nghiệp không có ảnh hưởng tới mức độ quan hệ giao dịch của họ đối với chi nhánh. Tuy nhiên qua kết quả đánh giá ở bảng 2.26 thì mức độ quan hệ giao dịch với Techcombank Đồng Nai cũng có thể là do phần nào ảnh hưởng bởi vị trí của các doanh nghiệp, với kết quả này có thể do một yếu tố chủ quan nào đó về đánh giá của các doanh nghiệp mà thôi.

❖ Chỉ tiêu Thương hiệu

Với chỉ tiêu này ngân hàng sẽ căn cứ vào thương hiệu của sản phẩm mà doanh nghiệp đó sản xuất hoặc căn cứ vào thương hiệu của chính doanh nghiệp đó. Thương hiệu của doanh nghiệp là thương hiệu do chính doanh nghiệp tạo dựng cho doanh nghiệp và hoặc sản phẩm của mình và lấy những thương hiệu này đặt tên cho sản phẩm (như Bitas, Trung Nguyên...).

Ngân hàng sẽ căn cứ trên mức độ nổi tiếng của sản phẩm cũng như doanh nghiệp trên thị trường trong và ngoài nước. Giá trị điểm nhập đánh giá cho chỉ tiêu này cụ thể ở bảng 2.28 sau:

Bảng 2.28 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu về thương hiệu trên T24

Nội dung chỉ tiêu thương hiệu	Giá trị nhập
Thương hiệu của sản phẩm: Nổi tiếng thế giới Thương hiệu của doanh nghiệp: Nổi tiếng trong nước	10
Thương hiệu của sản phẩm: Nổi tiếng trong cả nước Thương hiệu của doanh nghiệp: Nổi tiếng trong vùng là thị trường chủ yếu của khách hàng và nơi Techcombank có trụ sở	20
Thương hiệu của sản phẩm: Nhiều người biết đến Thương hiệu của doanh nghiệp: Nhiều người biết đến	30
Thương hiệu của sản phẩm: Ít người biết, sản phẩm mới Thương hiệu của doanh nghiệp: Ít người biết, sản phẩm mới	40
Các doanh nghiệp còn lại	50

[Nguồn: 6]

❖ Chỉ tiêu ban lãnh đạo

Đây là chỉ tiêu mà doanh nghiệp đánh giá nguồn nhân lực của doanh nghiệp mà tập trung đánh giá bộ máy quản lý của doanh nghiệp đó. Ban lãnh đạo được xét đến bao gồm Giám đốc công ty, Kế toán trưởng và trưởng phòng kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể thang điểm đánh giá cho chỉ tiêu này sẽ được Techcombank quy định tại bảng 2.29 sau:

Bảng 2.29 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu về Ban lãnh đạo trên T24

Nội dung chỉ tiêu thương hiệu	Giá trị nhập
Học vấn: Đại học trở lên. Kinh nghiệm: Trên 5 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực đang phụ trách. Uy tín: Có uy tín cao đối với bạn hàng, đối tác, nhân viên trong DN	10
Học vấn: Đại học trở lên. Kinh nghiệm: Trên 4 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực đang phụ trách. Uy tín: Có uy tín cao đối với bạn hàng, đối tác, nhân viên trong DN	20
Học vấn: Đại học Kinh nghiệm: Trên 3 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực đang phụ trách. Uy tín: Có uy tín cao đối với bạn hàng, đối tác, nhân viên trong DN	30
Học vấn: Đại học Kinh nghiệm: Trên 3 năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực đang phụ trách. Uy tín: Có uy tín cao đối với bạn hàng, đối tác, nhân viên trong DN	40
Các doanh nghiệp còn lại	50

[Nguồn: 6]

❖ **Chỉ tiêu uy tín trong giao dịch tín dụng với Techcombank**

Với chỉ tiêu này thì ngân hàng sẽ căn cứ trên tình hình dư nợ của khách hàng tại ngân hàng. Thông qua các chỉ số về nợ quá hạn, nợ xấu của khách hàng còn tồn tại tại ngân hàng sẽ đánh giá được mức độ tin cậy cũng như uy tín của khách hàng. Việc đánh giá thang điểm sẽ theo quy định trong bảng 2.30 sau:

Bảng 2.30 Quy định nhập điểm đối với chỉ tiêu uy tín giao dịch tín dụng của khách hàng với Techcombank trên T24

Nội dung chỉ tiêu uy tín giao dịch tín dụng	Giá trị nhập
Có nợ loại 3-5 tại Techcombank	10
Có nợ loại 2 tại Techcombank	20
Chưa được cấp tín dụng	30
Có giao dịch tiền vào ra đều đặn, trả nợ đầy đủ	40

[Nguồn: 6]

Theo tác giả đề đánh giá định tính về chỉ tiêu uy tín của các doanh nghiệp trong giao dịch với Techcombank thì không chỉ căn cứ trên tình hình dư nợ của doanh

nghiệp tại chi nhánh mà cần phải tìm hiểu về việc thực hiện giao dịch với các ngân hàng khác của các doanh nghiệp để xem xét các doanh nghiệp này đã từng giao dịch với các ngân hàng khác hay chưa? Và mức độ uy tín giao dịch của họ đối với các ngân hàng khác như thế nào? Để làm cơ sở cho việc so sánh với việc uy tín tại chi nhánh mình như thế nào. Với thực trạng trên tác giả cũng đã tiến hành khảo sát và qua xử lý SPSS tác giả có được kết quả như sau:

Bảng 2.31 Kết quả đánh giá về số lượng các ngân hàng mà DN đã giao dịch

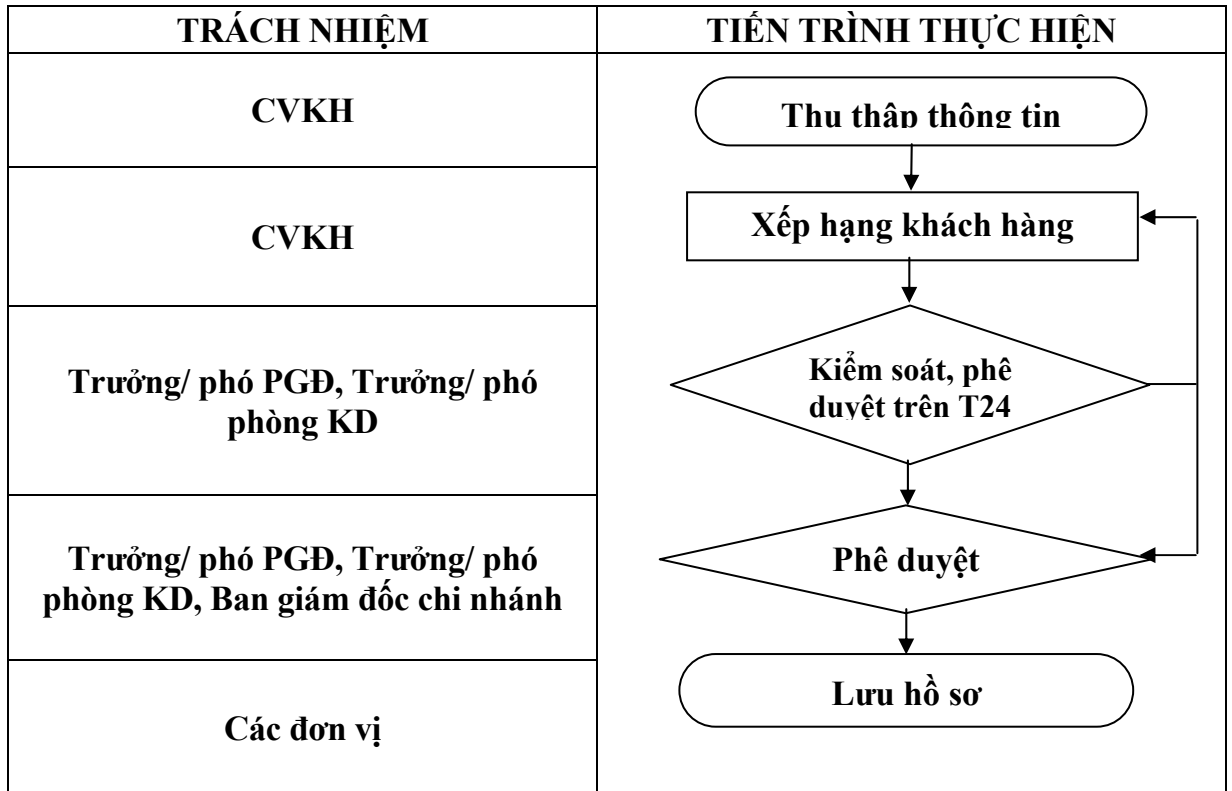
Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
1-5 ngân hàng	42	60,0	60,0	60,0
5-10 ngân hàng	14	20,0	20,0	80,0
>10 ngân hàng	14	20,0	20,0	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy trong 70 doanh nghiệp đang giao dịch với Techcombank Đồng Nai mà tác giả đã khảo sát thì có tới 42 doanh nghiệp (Chiếm 60%) đã giao dịch với 1 đến 5 ngân hàng khác mà thôi còn lại 20% doanh nghiệp là đã giao dịch với 5-10 ngân hàng khác và 20% doanh nghiệp đã giao dịch với trên 10 ngân hàng khác. Như vậy các doanh nghiệp đang giao dịch với Techcombank Đồng Nai mà giao dịch với số lượng ít các ngân hàng khác chiếm tỷ lệ cao. Thông qua kết quả này ngân hàng có thể kiểm tra và theo dõi nghĩa vụ trả nợ cũng như quan hệ giao dịch của các doanh nghiệp đối với các ngân hàng như thế nào. Để đánh giá khách quan và chính xác hơn về uy tín trong giao dịch tín dụng của các doanh nghiệp hiện nay.

➤ Tiến trình thực hiện xếp hạng doanh nghiệp trên T24.

❖ Quy trình thực hiện:



Sơ đồ 2.5 Quy trình xếp hạng khách hàng DN trên T24

[Nguồn: 6]

2.2.1 Đánh giá về thực trạng về hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.

Qua phân tích về thực trạng hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng thì tác giả đã đánh giá được phần nào về hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh chỉ ở mức bình thường. Ngoài những ưu điểm mà trong công tác hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN chi nhánh đạt được thì bên cạnh đó chi nhánh còn gặp rất nhiều thiếu sót trong việc tổ chức và tiến hành thẩm định tín dụng cũng như trong công tác quản lý nợ đối với khách hàng là các DNVVN. Ngoài những vấn đề tác giả đã phân tích và đánh giá ở trên thì nhằm mục đích khẳng định một lần nữa tính khách quan về hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh Techcombank thì tác giả đã khảo sát ý kiến đánh giá về hiệu quả thẩm định tín dụng

của chi nhánh từ các doanh nghiệp đang giao dịch tín dụng với chi nhánh (với 70 mẫu khảo sát). Kết quả tác giả tổng hợp được như sau:

Bảng 2.32 Kết quả đánh giá về việc thẩm định tín dụng đối với phương án vay của DN tại Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Chưa tốt	20	28,6	28,6	28,6
Bình thường	47	67,1	67,1	95,7
Tốt	3	4,3	4,3	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Qua bảng phụ lục (3) đánh giá về mức độ của câu trả lời trên như sau với giá trị trung bình(mean) bằng 1.76 và độ lệch chuẩn (Std. Deviation) bằng 0.523 <1. Như vậy với câu trả lời này thì doanh nghiệp đang tập trung đánh giá về hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh ở mức chưa tốt và bình thường và với độ lệch chuẩn như trên thì cho biết kết quả thu được đủ độ tin cậy để dùng phân tích và đánh giá.

Như vậy qua kết quả phản ánh ở bảng 2.32 cho thấy chỉ có 3/70 (Chiếm 4,3%) doanh nghiệp đánh giá là hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh là tốt, trong khi đó có tới 67,1% (47/70 doanh nghiệp) đánh giá là hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh chỉ ở mức bình thường và có tới 20 doanh nghiệp (Chiếm 28,6%) đánh giá rằng hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh là chưa tốt. Như vậy qua kết quả phân tích về thực trạng hoạt động thẩm định tín dụng của chi nhánh và kết hợp với kết quả đánh giá của 70 mẫu khảo sát mà tác giả thu thập cho thấy hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh Techcombank hiện nay đang ở mức bình thường và cũng có nhiều biểu hiện chưa tốt trong công tác thẩm định tín dụng. Để đánh giá rõ hơn về thực trạng này chúng ta sẽ tìm hiểu về những ưu điểm và thiếu sót cũng như những nguyên nhân dẫn đến thực trạng trên.

2.2.2.1 Ưu điểm của hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

- Chi nhánh đã giảm bớt các điều kiện khắt khe khi ra quyết định cho vay đối với doanh nghiệp, luôn tạo điều kiện thuận lợi cung cấp vốn cho nhiều DNVVN trên địa bàn tỉnh Đồng Nai cũng như các tỉnh lân cận (Bình Dương, TP. HCM). Kết quả cụ thể thể hiện qua tình hình doanh số cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp đã tăng nhanh, đặc biệt tăng mạnh trong năm 2010. Với ưu điểm này ngân hàng đã góp phần cho việc phát triển kinh doanh của các doanh nghiệp, tạo ra nhiều việc làm, nhiều sản phẩm và của cải cho xã hội.
- Cán bộ thẩm định cũng như các chuyên viên khách hàng doanh nghiệp luôn thực hiện đúng quy trình mà ngân hàng Techcombank ban hành và đảm bảo thời gian cho các hồ sơ giải ngân tại chi nhánh.
- Cán bộ thẩm định, CVKH đã sử dụng tốt hệ thống T24 để đánh giá về năng lực đi vay của khách hàng. Đây là một ưu điểm lớn trong công tác thẩm định tín dụng mà chi nhánh Techcombank cần phát huy và phát triển trong thời gian tới.
- Cán bộ thẩm định cũng như các CVKH đã nắm bắt theo dõi thông tin thị trường tốt, quản lý và theo dõi các hồ sơ giải ngân nói chung và hồ sơ thẩm định tín dụng tốt.

2.2.2.2 Những hạn chế trong hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai.

Bên cạnh những ưu điểm trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN mà chi nhánh Techcombank Đồng Nai có được thì cũng có rất nhiều hạn chế và thiếu sót:

- Như đã tìm hiểu về thực trạng quy trình cấp tín dụng DNVVN tại chi nhánh thì mặc dù cán bộ thẩm định và CVKH đã thực hiện đúng theo quy trình đó nhưng theo đánh giá từ phía các doanh nghiệp là khách hàng của chi nhánh trong quy trình và thủ tục cũng như việc yêu cầu cung cấp hồ sơ thẩm định là còn phức tạp và làm ảnh hưởng tới thời gian hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp (Đã được phân tích rõ ở phần 2.2.1.2).

- Việc quản lý, theo dõi nợ đối với bộ phận thẩm định là chưa tốt như đã phân tích ở mục 2.2.1.1 thì cho thấy trong công tác quản lý nợ thì bộ phận thẩm định tín dụng chưa chủ động thông báo hay nhắc nhở cho khách hàng đến hạn trả nợ dẫn đến tình trạng một số doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ trả nợ chưa tốt cho nên việc dư nợ quá hạn đối với khách hàng doanh nghiệp tăng lên mà rõ nhất là tăng mạnh trong năm 2010.
- Bên cạnh đó việc thẩm định một số nội dung trong thẩm định của chi nhánh thực sự chưa tốt như trong việc thẩm định về mục đích sử dụng vốn, thẩm định phương án SXKD... mà tác giả đã tổng hợp và phân tích ở bảng 2.16 và 2.18 trên.
- Việc đánh giá về khả năng trả nợ của khách hàng mà chi nhánh thực hiện còn có nhiều thiếu sót dẫn tới doanh nghiệp gặp rủi ro trong hoạt động cho vay.
- Giữa các CVKH và cán bộ thẩm định chưa có sự hỗ trợ, hợp tác với nhau trong công tác thẩm định tín dụng.

2.2.2.3 Nguyên nhân

Với những hạn chế nói trên thì có rất nhiều nguyên nhân khiến cho hiệu quả thẩm định tín dụng chưa cao. Những nguyên nhân này bao gồm nguyên nhân chủ quan và khách quan.

➤ Nguyên nhân chủ quan:

❖ Chất lượng về nguồn nhân lực trong công tác thẩm định thấp

Qua tìm hiểu thực tế tại chi nhánh và thông qua quá trình khảo sát khách hàng của Techcombank Đồng Nai tác giả đã nhận thấy sở dĩ hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh nói chung và thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng là chưa cao, thậm chí là gặp rất nhiều khó khăn trong đó nguyên nhân chính dẫn tới thực trạng trên chính là do chất lượng về nhân viên thẩm định tại chi nhánh chưa tốt cụ thể của từng nguyên nhân tác giả đánh giá như sau:

- **Kiến thức chuyên môn của nhân viên thẩm định còn thấp:** Thực tế tại chi nhánh thì khâu tuyển dụng và đào tạo nhân viên trong công tác thẩm định tín dụng là còn hạn chế. Chi nhánh vẫn chưa thực hiện tốt việc sàng

lọc nhân viên cho công tác thẩm định. Các chuyên viên khách hàng mà chi nhánh tuyển dụng và sử dụng vẫn còn có những nhân viên chỉ ở trình độ trung cấp, cao đẳng thậm chí là trình độ chuyên ngành của các nhân viên này không phù hợp với chuyên môn thẩm định tín dụng nói chung và đối với hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp nói riêng. Rồi sau khi tuyển dụng thực sự chi nhánh chưa có thực hiện việc đào tạo nhân viên theo từng chuyên môn riêng như về việc đào tạo nhân viên trong nghiệp vụ thẩm định tín dụng là chưa có. Trong khi đó hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp là rất khó và cần đòi hỏi nhân viên phải có trình độ và có chuyên môn vững vàng, am hiểu kiến thức rộng và chắc chắn. Đây là một trong những yếu tố dẫn tới hiệu quả trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh là còn thấp. Để làm rõ hơn về nguyên nhân từ chính cán bộ thẩm định thì tác giả cũng khảo sát các khách hàng là doanh nghiệp về thái độ và tác phong của cán bộ thẩm định trong công tác thẩm định kết quả đánh giá như sau:

Bảng 2.33 Kết quả đánh giá về thái độ tốt và tác phong chuyên nghiệp của cán bộ thẩm định Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Không đồng ý	21	30,0	30,0	30,0
Trung lập	31	44,3	44,3	74,3
Đồng ý	18	25,7	25,7	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy qua kết quả khảo sát cũng thể hiện được là có tới 21/70 doanh nghiệp (Chiếm 30%) cho rằng thái độ tác phong làm việc của cán bộ thẩm định chưa tốt và chưa chuyên nghiệp. Chỉ có 18/70 doanh nghiệp (Chiếm 25,7%) đồng ý là thái độ và tác phong làm việc của cán bộ thẩm định tốt. Còn lại là 44,3% doanh nghiệp (31/70) là đánh giá về tác phong làm việc của cán bộ thẩm định ở mức bình thường.

- **Cơ cấu nguồn nhân lực không ổn định:** Được biết chi nhánh Techcombank có nguồn nhân lực không ổn định, sự thay đổi thường xuyên về nhân lực (Thậm chí trong tháng 04/2011 vừa qua ngay cả những vị trí quan trọng trong tổ chức cũng thay đổi như trưởng phòng tín dụng doanh nghiệp, phó giám đốc chi nhánh đã phải chuyển đi chi nhánh Techcombank khác hay đơn vị ngân hàng khác để công tác). Khi có sự thay đổi về nguồn nhân lực như thế này dẫn đến việc bàn giao các hồ sơ mà các nhân viên hay cán bộ quản lý về khách hàng đang giao dịch tại chi nhánh cho các nhân viên khác là không được chặt chẽ dẫn đến rủi ro trong tín dụng cao vì sự nắm bắt cũng như quản lý hồ sơ của một nhân viên mới rất khó khăn mà nhất là trong việc quản lý theo dõi các hồ sơ thẩm định khách hàng. Ngoài ra với tình trạng nhân viên thường xuyên thay đổi thế này thì chi nhánh Techcombank Đồng Nai sẽ không giữ được các nhân viên có kinh nghiệm trong công tác thẩm định tín dụng. Trong khi đó việc đào tạo và tuyển dụng một nhân viên cho việc thẩm định tín dụng rất là khó nhất là khi chưa có kinh nghiệm trong công tác thẩm định. Đây chính là một trong số những nguyên nhân dẫn đến tính hiệu quả trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh giảm xuống.
- **Chưa có sự hỗ trợ tốt trong công tác thẩm định:** Hiện nay tại chi nhánh thì việc hỗ trợ giữa các chuyên viên khách hàng với nhau và giữa lãnh đạo và nhân viên là chưa được tổ chức hiệu quả. Thực tế hiện nay một CVKHDN mới chỉ được bố trí được một nhân viên hỗ trợ mà thôi. Trong khi đó thì tình trạng nhân viên thiếu dẫn tới một CVKHDN xử lý quá nhiều hồ sơ cho khách hàng dẫn đến áp lực công việc và hiệu quả công việc không cao chính những vấn đề này dẫn đến hiệu quả tín dụng không cao và đáng chú ý hơn là dẫn đến hiệu quả thẩm định dụng doanh nghiệp là thấp nhất là đối với DNVVN khi mà lượng khách hàng này chiếm tỷ lệ cao tại chi nhánh.

- **Chưa có bộ phận thẩm định tín dụng riêng:** Một nguyên nhân chính dẫn đến hạn chế lớn nhất trong hoạt động thẩm định tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng đó là hiện nay tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai chưa thành lập được một bộ phận thẩm định tín dụng riêng mà thay vào đó là một CVKH tín dụng doanh nghiệp vừa kiêm luôn cả việc thẩm định tín dụng vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng, nhiều khi việc thẩm định của nhân viên còn mang tính sơ sài, lập báo cáo thẩm định còn mang tính chung chung, chưa đầy đủ và chưa có tính thuyết phục.
- **Bệnh chạy đua chỉ tiêu của các CVKHĐN:** Hàng tháng các CVKHĐN sẽ tập trung cho chỉ tiêu công việc của mình do Techcombank quy định. Có những CVKH chưa đạt được chỉ tiêu thì cố bằng mọi cách để đạt bằng được, bên cạnh đó có những CVKH đạt đủ chỉ tiêu rồi thì lại muốn tăng thêm thành tích cho mình để hưởng hoa hồng của Techcombank quy định. Vì vậy dẫn đến tình trạng các CVKHĐN đang ngày càng chạy đua với các chỉ tiêu này dẫn đến một thực trạng là các CVKHĐN quên đi hiệu quả thẩm định tín dụng. Việc thẩm định, đánh giá khách hàng một cách nhanh chóng sơ sài, thậm chí đánh giá sai về khách hàng để mong được ngân hàng phê duyệt và ra quyết định cho khách hàng đó vay nhằm tăng doanh số của mình lên. Với tình trạng này đã ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh hiện nay.

❖ **Chi nhánh còn có nhiều thiếu sót trong công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp**

Ngoài các yếu tố về chất lượng nguồn nhân lực không tốt dẫn đến hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh còn thấp, thì còn có một nguyên nhân nữa đó là trong công tác thực hiện thẩm định tín dụng doanh nghiệp tại chi nhánh còn gặp rất nhiều thiếu sót cụ thể như sau:

- **Quy trình, hồ sơ và thủ tục thẩm định còn phức tạp:** Qua tìm hiểu thực tế tại chi nhánh cũng như thông qua kết quả khảo sát khách hàng DNVVN

đã và đang giao dịch tại chi nhánh (Bảng 2.13) thì tác giả đánh giá rằng quy trình và hồ sơ và các thủ tục thẩm định tại chi nhánh còn rườm rà và phức tạp. Dẫn đến mất thời gian quá nhiều cho ngân hàng trong công tác thẩm định. Mất thời gian HDSXKD của khách hàng và gây khó khăn cho khách hàng khi cung cấp các hồ sơ tín dụng mà ngân hàng yêu cầu. Đây cũng là yếu tố dẫn đến hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh chưa cao.

- **Việc thu thập, khai thác và xử lý thông tin còn kém:** Thực tế việc khai thác thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng tại chi nhánh là chưa tập trung, thông tin khai thác còn nghèo nàn, độ tin cậy thấp vì có những doanh nghiệp ngân hàng chỉ yêu cầu cung cấp thông tin qua gián tiếp như mail, điện thoại, fax... Dẫn đến độ chính xác và tin cậy về thông tin phục vụ cho quá trình thẩm định là chưa cao. Với thực trạng này cũng được tác giả thu thập từ chính các doanh nghiệp đã giao dịch với chi nhánh kết quả đánh giá như sau:

Bảng 2.34 Kết quả đánh giá về tình hình thực hiện thu thập thông tin và thẩm định doanh nghiệp của Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Gián tiếp	27	38,6	38,6	38,6
Trực tiếp	43	61,4	61,4	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy với kết quả ở bảng 2.34 trên thì cho thấy ngoài việc ngân hàng đã thu thập thông tin và thẩm định trực tiếp 43/70 doanh nghiệp (Chiếm 61,4%) thì còn có tới 38,6% (27/70 doanh nghiệp) là ngân hàng chỉ thẩm định và thu thập thông tin gián tiếp có thể qua điện thoại, mail... Đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến độ chính xác trong thông tin cung cấp cho hoạt động thẩm định tín dụng là không cao. Dẫn tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh là không tốt.

- **Tổ chức thẩm định các nội dung thẩm định chưa tốt:** Với một chi nhánh mới thành lập, chi nhánh đang tập trung cao độ cho tạo uy tín cho

khách hàng, vì vậy không quá khó trong việc đòi hỏi điều kiện từ phía khách hàng vì vậy đẩy mạnh nâng cao doanh số cho vay lên tuy nhiên có nhiều phương án vay ngân hàng vẫn mạo hiểm ra quyết định cho vay, trong khi công tác quản lý nợ tại chi nhánh chưa tốt dẫn đến nợ xấu tăng cao trong những năm qua nhất là trong năm 2010. Việc kiểm tra đánh giá về năng lực pháp lý, năng lực tài chính, hay mục đích sử dụng vốn còn sơ sài và nhiều khi còn mang tính hình thức và thủ tục. Đây chính là những yếu tố dẫn đến hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai là chưa cao.

- **Chưa có sự thống nhất trong việc đánh giá KHDNVVN:** Một thực trạng tại chi nhánh là việc đánh giá khách hàng nhiều khi còn dựa trên những quan điểm chủ quan cá nhân của CVKHDN mà chưa có sự thống nhất chung giữa các nhân viên với nhau và giữa các nhân viên với ban lãnh đạo dẫn đến rủi ro cao trong việc đánh giá khách hàng, điều này đã ảnh hưởng không nhỏ tới tính hiệu quả của hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh trong thời gian qua.
- **Một số thiếu sót khác trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN:** Ngoài những thiếu sót trên thì trong hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN còn có một số thiếu sót như sau:
 - Việc kiểm tra và đánh giá lại kết quả thẩm định cũng như đánh giá lại khách hàng sau khi đã giao dịch với chi nhánh là chưa được thực hiện đầy đủ kết quả đánh giá từ các doanh nghiệp được khảo sát như sau:

Bảng 2.35 Kết quả đánh giá của khách hàng về việc thực hiện kiểm tra, đánh giá lại kết quả thẩm định tại Techcombank Đồng Nai

Chỉ tiêu đánh giá	Tần số xuất hiện	Phần trăm(%)	Giá trị phần trăm(%)	Tần số tích lũy(%)
Không đồng ý	36	51,4	51,4	51,4
Trung lập	24	34,3	34,3	85,7
Đồng ý	10	14,3	14,3	100,0
Tổng	70	100,0	100,0	

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả qua xử lý phần mềm SPSS 3/2011]

Như vậy, chỉ có số lượng ít doanh nghiệp (10/70 doanh nghiệp chiếm 14,3%) là đồng ý với việc là ngân hàng thường kiểm tra, đánh giá lại kết quả thẩm định sau các giao dịch. Trong đó số lượng lớn doanh nghiệp cho rằng ngân hàng không có sự kiểm tra và đánh giá lại kết quả sau khi doanh nghiệp đã giao dịch (36/70 doanh nghiệp chiếm tỷ lệ 51,4%). Còn lại là với ý kiến trung lập. Như vậy đây là một khuyết điểm trong công tác thẩm định tín dụng của doanh nghiệp. Việc không thường xuyên đánh giá và kiểm tra lại kết quả thẩm định đối với những khách hàng đã giao dịch thì có thể chịu nhiều rủi ro từ một biến động nhỏ nào đó của yếu tố thị trường hay của chính các doanh nghiệp. Đây cũng chính là nguyên nhân dẫn đến hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh không cao.

- Trong quá trình thẩm định tín dụng cán bộ thẩm định đã coi trọng việc có tài sản đảm bảo của doanh nghiệp trong khi đó họ không nhận thấy được tài sản đảm bảo chỉ là điều kiện cần cho quyết định cho vay khi mà khách hàng không đủ khả năng trả nợ. Ngoài ra cán bộ thẩm định chưa nhận ra được sự khó khăn trong công tác phát mại tài sản đối với các doanh nghiệp, vì vậy đã ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng rất nhiều.

➤ **Nguyên nhân khách quan**

- Hệ thống pháp lý chưa cố định và đồng bộ: Được biết môi trường pháp lý ở Việt Nam không ổn định mà thường xuyên thay đổi. Việc không ổn định về pháp lý dẫn đến việc các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và

của ngân hàng gặp không ít khó khăn vì có thể tiếp cận thông tin pháp lý chậm hay chưa kịp thích nghi với những thay đổi liên tục về hệ thống pháp lý dẫn đến hiệu quả thẩm định tín dụng cũng giảm xuống.

- Cơ chế thị trường ở Việt Nam còn bất cập, chưa đồng bộ về các doanh nghiệp ở các khu vực trong nước. Việc sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn gặp khó khăn trong lĩnh vực tìm kiếm đầu vào và phân phối đầu ra. Vì thế ảnh hưởng xấu tới kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, kéo theo tình trạng các doanh nghiệp không đủ năng lực trả nợ cho ngân hàng. Làm cho hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh giảm.
- Sự không ổn định về thị trường kinh tế trong và ngoài nước, lạm phát kéo dài, các doanh nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn trong việc đầu tư chi phí cho nguyên và nhiên liệu trong thời điểm hiện nay vì giá cả leo thang nhất là sự tăng mạnh về nguồn nhiên liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh như xăng, dầu... Vì thế tác động không nhỏ tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kéo theo hiệu quả thẩm định tín dụng của chi nhánh sẽ tăng cao vì năng lực trả nợ của các doanh nghiệp tác động.
- Sự đa dạng và phong phú về nhiều loại hình doanh nghiệp cũng như đa dạng về sản phẩm trên nền kinh tế Việt Nam như hiện nay dẫn đến việc xuất hiện nhiều doanh nghiệp chuyên lừa đảo chiếm đoạt vốn của ngân hàng, nhiều doanh nghiệp thất bại đã trốn nợ ngân hàng, thậm chí có nhiều doanh nghiệp đã cố tình sai trong việc mục đích sử dụng vốn. Những vấn đề này đã làm ảnh hưởng rất nhiều tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trên cơ sở lý thuyết ở chương 1, trong chương 2 đã cho ta thấy được về thực trạng chung về hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai. Qua đó đánh giá được hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh. Đánh giá tổng quát những ưu điểm chi nhánh đã đạt được trong công tác thẩm định đồng thời nhận biết những tồn tại mà chi nhánh còn mắc phải. Bên cạnh đó đã phân tích được các nguyên nhân dẫn tới những hạn chế, tồn tại đó của Techcombank Đồng Nai. Căn cứ trên những tồn tại đó tác giả sẽ đưa ra một số giải pháp và kiến nghị góp phần nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai trong chương 3.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DNVVN TẠI NGÂN HÀNG TECHCOMBANK - CHI NHÁNH ĐỒNG NAI

3.1 Định hướng chung về việc phát triển hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng tại ngân hàng Techcombank chi nhánh Đồng Nai đến năm 2015.

Với xu hướng thay đổi về nền kinh tế như hiện nay, cùng với định hướng phát triển chung của Techcombank Việt Nam thì ngân hàng Techcombank chi nhánh Đồng Nai cũng đã đề cập đến một số định hướng phát triển mới cho hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng cho chi nhánh mình tới năm 2015:

➤ Tiếp tục phát huy và đẩy mạnh phát triển mạng lưới và phạm vi hoạt động tín dụng của ngân hàng, đặc biệt chú trọng phát triển khách hàng trên địa bàn Biên Hòa vì đây chính là khách hàng tiềm năng của Techcombank Đồng Nai. Bên cạnh đó thì mở rộng tìm kiếm khách hàng ở các huyện trên địa bàn tỉnh Đồng Nai. Ngoài ra định hướng phát triển mạng lưới khách hàng ở các tỉnh lân cận như Bình Dương, TP Hồ Chí Minh...

➤ Tiếp tục chương trình chuyển đổi-TechcomOnne: Đó chính là tiếp tục phát huy và phát triển các chương trình như sáng kiến SSP (chương trình thúc đẩy bán hàng), Sáng kiến phát triển kinh doanh khối khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), sáng kiến phát triển mạng lưới kênh phân phối, sáng kiến phát triển QCA (Mô hình quản trị rủi ro tín dụng doanh nghiệp, sáng kiến phát triển chiến lược kinh doanh cho Khối Ngân Hàng Giao Dịch...

➤ Nâng cao chất lượng kiểm tra giám sát hoạt động tín dụng, kiểm soát chặt chẽ dư nợ quá hạn và và nghiêm khắc thu hồi nợ xấu.

➤ Tiếp tục nâng cao hệ thống quản trị rủi ro hoạt động tại chi nhánh. Cùng với xu thế phát triển của tổ chức tăng cường quản trị rủi ro hoạt động luôn là yêu cầu tất yếu trong mọi hoạt động từ kinh doanh đến quản trị của chi nhánh Techcombank Đồng Nai. Vì vậy tiếp tục cho những dự kiến hoạt động của ngân hàng trong những năm sắp tới thì tập trung nâng cao hoạt động quản trị rủi ro cho ngân hàng, đào tạo

và nâng cao trình độ nhân viên và lãnh đạo phòng rủi ro hoạt động cũng như tiếp tục ngày càng hoàn thiện tốt hơn các phần mềm quản lý rủi ro hoạt động.

➤ Cùng với phương châm chung của ngân hàng là “Techcombank ngân hàng vì cộng đồng”, chi nhánh Techcombank Đồng Nai sẽ mở rộng các hoạt động cộng đồng như tài trợ chương trình, từ thiện... để góp phần tạo dựng một hình ảnh ngân hàng uy tín, tin cậy, chia sẻ thành công với cộng đồng xã hội.

➤ Đặc biệt ngân hàng Techcombank chi nhánh Đồng Nai không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động thẩm định tín dụng, thực hiện phân khúc khách hàng, đánh giá và lựa chọn những khách hàng có tiềm năng để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

➤ Với những định hướng phát triển cho ngân hàng như trên thì ngân hàng Techcombank cũng đưa ra được những mục tiêu hoạt động cụ thể như sau:

Bảng 3.1 Mục tiêu hoạt động TD Techcombank Đồng Nai đến năm 2015

KHOẢN MỤC	MỤC TIÊU
Tổng tài sản	Tăng từ 9% đến 14%
Huy động vốn	Tăng từ 20% đến 30%
Dư nợ tín dụng bình quân	Tăng từ 15% đến 25%
Tài sản sinh lời	Duy trì ở mức 75% đến 85%
Tỷ lệ nợ quá hạn	< 15%
Tỷ lệ "nợ xấu" trong hoạt động tín dụng	< 5%
Tỷ lệ "nợ xấu" trong hoạt động tín dụng DNVVN	< 8%

[Nguồn: Tổng hợp của tác giả tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai]

3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương chi nhánh Đồng Nai.

3.2.1 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Xét thấy yếu tố con người rất quan trọng trong mọi hoạt động nhất là đối với lĩnh vực ngân hàng. Qua thực trạng về tình hình hoạt động tín dụng nói chung của ngân hàng Techcombank Đồng Nai, đồng thời nắm bắt được sự cần thiết của yếu tố nguồn nhân lực trong hoạt động thẩm định tín dụng thì giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một trong những giải pháp cần được đề cập để nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với đội ngũ nhân viên còn trẻ và nhân sự thường thay đổi, do đó để có được kinh nghiệm trong việc thẩm

định tín dụng nói chung và thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng thì giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là cần thiết. Việc thẩm định đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có trình độ chuyên sâu và kiến thức am hiểu phải rộng. Bởi nghiệp vụ thẩm định không đơn giản mà nó rất phức tạp bởi nó phụ thuộc vào nhiều lĩnh vực khác như luật pháp, thị trường, công nghệ thông tin... Vì vậy đòi hỏi người thẩm định phải có được sự tổng hợp về kiến thức cho mình, phải am hiểu pháp luật tốt, nắm bắt tình hình thị trường nhạy bén, linh hoạt trong quyết định của mình. Do đặc thù hoạt động tín dụng tại ngân hàng Techcombank chi nhánh Đồng Nai đó là việc thẩm định tín dụng sẽ do chuyên viên khách hàng nào đảm nhận xử lý hồ sơ thì thẩm định khách hàng đó luôn sau đó lập báo cáo thẩm trình lên trung tâm phê duyệt thẩm định đóng tại TP.Hồ Chí Minh, kết quả thẩm định của chuyên viên khách hàng sẽ được trung tâm phê duyệt xem xét, thẩm định lại và đánh giá kết quả thẩm định đó. Vì vậy đòi hỏi trong những năm tới chi nhánh ngân hàng techcombank Đồng Nai cần phải đào tạo đội ngũ chuyên viên khách hàng chuyên sâu hơn. Ngoài trách nhiệm của một chuyên viên khách hàng (Tìm kiếm khách hàng, xử lý và lưu trữ hồ sơ...) thì các chuyên viên khách hàng tại Techcombank Đồng Nai còn phải mang trọng trách của một cán bộ thẩm định vì thế đội ngũ chuyên viên hàng tại chi nhánh cần trau dồi kiến thức vững vàng hơn, để đáp ứng được yêu cầu đó thì tác giả xin đề xuất một số giải pháp cụ thể cho việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm mang lại hiệu quả cho hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN cho chi nhánh trong thời gian tới như sau:

➤ **Nâng cao chất lượng tuyển dụng và đào tạo nhân viên:** Để có được nguồn nhân lực hiệu quả thì có lẽ yếu tố đầu vào rất quan trọng vì vậy ở khâu tuyển dụng cần phải nắm bắt được nhu cầu công việc, cán bộ tuyển dụng cần phải nắm rõ được yêu cầu của công việc như thế nào để tuyển dụng được nhân lực phù hợp với công việc. Được biết nghiệp vụ thẩm định tín dụng DNVVN rất phức tạp vì thế bước đầu tuyển chọn nhân viên thì cán bộ tuyển dụng cần sàng lọc và tuyển dụng những nhân lực có trình độ, có học vấn và phù hợp với chuyên ngành đã học và nhất là những nhân lực có kinh nghiệm trong công tác thẩm định tín dụng. Để tuyển dụng được

nguồn nhân lực chất lượng cho công việc thẩm định thì cán bộ tuyển dụng cần nắm bắt được rõ đặc điểm của công việc thẩm định và những kiến thức quan trọng cho việc thẩm định tín dụng. Một số tiêu chí để tuyển dụng đầu vào cho vị trí nhân viên thẩm định đó là:

- Trình độ phải từ đại học trở lên và đúng chuyên ngành.
- Thành thạo tin học, tối thiểu là bằng B tin học.
- Ngoại ngữ tốt: Toeic trên 500 (vì hiện nay nhiều doanh nghiệp nước ngoài đã có quan hệ giao dịch với chi nhánh nên ngoại ngữ rất cần thiết cho công việc thẩm định để tránh tình trạng rủi ro vì không biết ngoại ngữ).
- Sức khỏe tốt, chịu khó trong công việc vì công việc thẩm định đòi hỏi đi ra ngoài để tiếp xúc khách hàng và thẩm định tài sản của khách hàng vì thế không quản ngại với thời tiết...
- Chịu đựng được áp lực công việc.
- Có tinh thần làm việc tập thể cao, tháo vát, linh hoạt nhưng chu đáo, cẩn thận.

Ngoài ra sau khi tuyển dụng được nguồn nhân lực thì trong thời gian tới chi nhánh cần phải tổ chức đào tạo nghiệp vụ thẩm định tín dụng cho chuyên viên khách hàng nhất là đối với chuyên viên KHDN trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN. Qua việc đào tạo sẽ giúp được các nhân viên nâng cao được trình độ nghiệp vụ thẩm định của mình lên sẽ góp phần đẩy mạnh tính hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh.

➤ **Hoàn thiện và ổn định về cơ cấu tổ chức nhân sự:** Như đã phân tích về các yếu tố tác động đến hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai thì cho thấy cơ cấu tổ chức trong hoạt động tín dụng nói chung và trong hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng tại chi nhánh tác động không nhỏ tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh trong thời gian qua. Bên cạnh đó, trong thời gian thực tập tại chi nhánh, tác giả đã hòa mình với công việc cùng các anh chị trong hoạt động tín dụng doanh nghiệp, thì tác giả đã nhận thấy rằng để nâng cao được hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh trong

thời gian tới thì chi nhánh cần phải có sự điều chỉnh về cơ cấu tổ chức. Vì với cơ cấu hoạt động tại chi nhánh thì chưa có một tổ chuyên về việc thẩm định tín dụng mà bộ phận này lại chính là trung tâm phê duyệt tại TP.HCM. Bên cạnh đó còn có việc gán trách nhiệm thẩm định tín dụng cho chính CVKHDN xử lý về hồ sơ đó. Và cứ mỗi CVKH phụ trách về khách hàng nào thì mới chỉ có duy nhất một nhân viên hỗ trợ mà thôi. Vì vậy tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức tại chi nhánh như sau:

- ❖ Chi nhánh cần thành lập một tổ, ban chuyên thẩm định tại chi nhánh. Với nhiệm vụ chính của tổ này đó chính là thẩm định các nội dung cần thẩm định của một khách hàng vay vốn. Gắn với trách nhiệm của mình thì tổ này đòi hỏi tập trung với chuyên môn của mình, thẩm định và lập báo cáo thẩm định, đưa ra kiến nghị trình lên cho cấp trên đánh giá và phê duyệt. Với đặc thù hoạt động tín dụng tại chi nhánh như hiện nay thì tác giả xin đề xuất là ban thẩm định tại chi nhánh sẽ được thành lập với 7 thành viên bao gồm 1 trưởng ban, 2 phó ban và 4 thành viên để tiện hỗ trợ nhau và hỗ trợ các chuyên viên khách hàng trong hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp. Ngoài ra chi nhánh cần phải thành lập và xây dựng một phòng thẩm định riêng tại chi nhánh với các thiết bị tin học và công cụ làm việc phục vụ cho công tác thẩm định được tốt hơn. Thành viên của ban thẩm định đòi hỏi cần phải là những nhân viên có kiến thức tốt và có kinh nghiệm cao trong lĩnh vực thẩm định tín dụng doanh nghiệp.
- ❖ Cần tăng thêm về số lượng nhân viên chuyên trách về thẩm định tín dụng. Đặc biệt tăng số lượng nhân viên hỗ trợ trong hoạt động thẩm định tín dụng. Vì số lượng hồ sơ vay vốn của khách hàng ngày càng đông, cần lượng nhân viên hỗ trợ nhiều để đảm bảo về thời gian cũng như hiệu quả thẩm định tín dụng. Tác giả xin đề xuất trong thời gian tới thay vì 1 CVKHDN chỉ được 1 nhân viên hỗ trợ như hiện nay thì chi nhánh cần bố trí với 1 CVKHDN cần bố trí cho 2 đến 3 nhân viên hỗ trợ để tiện cho việc cùng trao đổi và hỗ trợ

nhau trong hoạt động tín dụng góp phần ngày càng nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng lên.

Việc hoàn thiện và ổn định được cơ cấu nguồn nhân lực tại chi nhánh trong thời gian tới nếu được thực hiện tốt sẽ góp phần giữ được nguồn nhân lực có kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng nói chung và trong công tác thẩm định tín dụng nói riêng đây là một trong những yếu tố góp phần nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng nhất là đối với khách hàng là các DNVVN.

➤ **Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ thẩm định cho nhân viên:**

Chuyên môn nghiệp vụ thẩm định là rất cần thiết cho tính hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN của chi nhánh. Qua tìm hiểu về thực trạng tại chi nhánh cũng như nắm bắt được những hạn chế và nguyên nhân dẫn đến tính hiệu quả của thẩm định tín dụng DNVVN tác giả xin đề xuất các giải pháp cụ thể cho việc nâng cao chuyên môn nghiệp vụ cho nhân viên thẩm định tín dụng như sau:

- ❖ Hằng năm chi nhánh cần tổ chức các lớp tập huấn cho các chuyên viên khách hàng về hoạt động tín dụng nói chung và chuyên đề thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng. Qua các lớp tập huấn đó cần cho các chuyên viên tiếp xúc với các chuyên gia thẩm định có bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực thẩm định, và một điều cần thiết là cần phải có sự đóng góp của những gương mặt cán bộ thẩm định tiêu biểu có thành tích xuất sắc trong nghiệp vụ của mình, qua đó thì các chuyên viên khách hàng sẽ tiếp xúc học hỏi kinh nghiệm thực tế từ những con người đó.
- ❖ Không dừng lại ở kiến thức lý thuyết mà cần phải kết hợp với thực hành. Cần đào tạo cho chuyên viên khách hàng hoạt động thẩm định thực tế để qua đó đánh giá và xem xét các chuyên viên khách hàng trong nghiệp vụ thẩm định đã làm được cái gì và chỗ nào cần bổ sung để kịp thời điều chỉnh nhằm mang lại hiệu quả thẩm định cao hơn.
- ❖ Nhằm đẩy mạnh hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN của chi nhánh trong thời gian tới thì chi nhánh cần đưa công tác thẩm định vào các phong trào hoạt động văn hóa của tổ chức chẳng hạn như: Hàng năm chi nhánh nên tổ

chức các cuộc thi về nghiệp vụ thẩm định như: “Thẩm định viên tài năng” , “Cán bộ thẩm định tín dụng giỏi”..., các buổi giao lưu về công tác thẩm định với các chi nhánh bạn. Qua hoạt động này sẽ khích lệ tinh thần của cán bộ thẩm định. Bên cạnh đó qua những hoạt động như thế này sẽ giúp cán bộ thẩm định luôn cố gắng phấn đấu để thực hiện nghiệp vụ thẩm định một cách tốt nhất. Kiến thức về chuyên môn sẽ luôn được trau dồi và các nhân viên sẽ cùng chia sẻ kinh nghiệm về nghiệp vụ thẩm định cho nhau.

➤ **Nâng cao tinh thần làm việc cho nhân viên:** Tinh thần làm việc là yếu tố quan trọng để mang lại hiệu quả công việc hay không. Vì vậy cần tạo được một tinh thần làm việc thoải mái cho nhân viên như phải có chế độ lương thưởng rõ ràng vì vấn đề này là một vấn đề nhạy cảm nên dễ dàng kích động tới thái độ tinh thần làm việc của nhân viên vì vậy cần phải phân minh rõ ràng trong chế độ thưởng phạt. Ai làm việc tốt có kết quả cao thì cần được tuyên dương và khen thưởng, ngược lại những người nào làm việc thiếu tinh thần trách nhiệm thì có chế độ cảnh cáo, kỷ luật rõ ràng để mang lại hiệu quả cho công việc tốt nhất. Yếu tố tinh thần làm việc của nhân viên cũng còn chịu ảnh hưởng bởi môi trường làm việc nữa vì vậy chi nhánh cần tạo được môi trường làm việc thoải mái, một môi trường thân thiện, đoàn kết giữa lãnh đạo với nhân viên và giữa các nhân viên với nhau để thúc đẩy tinh thần làm việc tốt hơn mang lại hiệu quả công việc của ngân hàng nói chung và công việc thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng. Ngoài ra trong hoạt động tín dụng chi nhánh cần phải phân biệt rõ ràng về quyền và nhiệm vụ của từng bộ phận tín dụng trong chi nhánh để tránh tình trạng trốn tránh trách nhiệm của nhân viên khi không được gán cho mình một trách nhiệm riêng.

Ngoài ra để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho việc bảo đảm hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN thì cần có một số giải pháp như sau: cần có sự kiểm tra chéo giữa các cán bộ với nhau để thẩm định khách quan hơn. Ban lãnh đạo cần cung cấp thông tin kịp thời về một sự thay đổi nào đó về các quyết định của Techcombank Đồng Nai hay của ngân hàng nhà nước cũng như pháp luật Việt Nam

để cán bộ, chuyên viên khách hàng nắm bắt kịp thời để hạn chế bớt rủi ro trong thẩm định tín dụng.

3.2.2 Đẩy mạnh công tác thu thập, khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho hoạt động tín dụng.

Như tác giả đã phân tích thì hoạt động thẩm định tín dụng là một hoạt động vô cùng phức tạp và khó khăn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Sự phức tạp về công tác thẩm định bởi nhiều yếu tố, trong đó thì yếu tố về thông tin có thể được coi là một trong những yếu tố số một gây nên nguyên nhân của sự phức tạp này. Bởi một lý do là thông tin thì nó muôn hình muôn vẻ, thông tin vô cùng đa dạng và đặc biệt sự biến đổi về các thông tin đó. Cho nên yếu tố thông tin rất cần thiết cho mọi hoạt động đặc biệt là trong công tác thẩm định tín dụng thì đòi hỏi nắm bắt được thông tin, biết thu thập, khai thác và xử lý các thông tin đó phục vụ cho hoạt động thẩm định tín dụng là một việc làm hết sức cần thiết cho bộ phận thẩm định tín dụng nói chung và thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng. Vì thế trong thời gian tới để nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai thì tác giả đã đưa ra một số giải pháp trong công tác thu thập thông tin như sau:

➤ Đẩy mạnh mối quan hệ tốt trong công việc giữa Ban lãnh đạo cấp trên với cán bộ thẩm định và CVKHDN, tạo mối quan hệ tốt giữa khách hàng và nhân viên ngân hàng. Nhằm truyền đạt thông tin trong hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng, thông tin này chủ yếu thông qua hệ thống gửi mail nội bộ, hay trao đổi qua chứng từ hay trực tiếp. Thông tin cung cấp giữa các cấp với nhau cần được chính xác và nhanh lẹ.

➤ Các nguồn lực có liên quan tới trách nhiệm trong hoạt động thẩm định tín dụng cần phải thường xuyên cập nhật thông tin, thu thập các thông tin cần thiết và có ảnh hưởng tới công tác thẩm định thông qua báo chí, internet, và con người để tổng hợp lại và đánh giá các nguồn thông tin đó có thể ảnh hưởng như thế nào đến kết quả hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN trong thời gian hiện tại và trong

tương lai để kịp thời có những chính sách phù hợp, điều chỉnh trong quá trình thẩm định nhằm hạn chế bất kỳ một rủi ro nào.

➤ Nguồn thông tin khai thác cần phải có quy mô, đa dạng và phải có tính khoa học. Chẳng hạn như thông tin trong nội bộ, trong khu vực trong quốc gia là chưa đủ mà cần phải thu thập thông tin trên toàn thế giới để nhằm chính xác hóa các thông tin này phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng tốt hơn. Để làm được điều này thì chi nhánh cần xây dựng được một hệ thống mạng lưới internet hoạt động ổn định, đường truyền mạnh để kịp thời thu thập được nguồn thông tin chính xác và mau lẹ hơn góp phần cho hiệu quả thẩm định tín dụng nói chung và tín dụng DNVVN nói riêng ngày càng tốt hơn.

➤ Tuy nhiên không phải cứ thu thập thông tin đa dạng, phong phú là đủ mà cần phải có tính tập trung và phân loại thông tin cho nó. Cần phải nắm bắt được những thông tin nào cần thiết cho hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN rồi sau đó phân loại các thông tin đã thu thập, phân tích và đánh giá về các thông tin này tác động như thế nào đến kết quả hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp để kịp thời điều chỉnh và đưa ra biện pháp thúc đẩy nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN.

➤ Có thể trong thời gian tới chi nhánh cần phải thiết lập một bộ phận chuyên về việc cập nhật, phản ánh, đánh giá các thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng tại chi nhánh thì sẽ hiệu quả hơn đối với những thông tin nhằm phục vụ cho hoạt động thẩm định tín dụng này.

3.2.3 Hoàn thiện và mở rộng hệ thống tin học hóa trong hoạt động thẩm định tín dụng.

Với xu hướng xã hội ngày càng phát triển với hệ thống công nghệ thông tin như hiện nay thì chiến lược tin học hóa trong hoạt động tín dụng được xem là một việc làm hết sức cần thiết cho mục đích đạt kết quả tốt trong hoạt động tín dụng của chi nhánh. Tầm quan trọng của việc tin học hóa trong hoạt động thẩm định tín dụng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng đó là đẩy mạnh công tác thẩm định một cách có khoa học và hiện đại. Hạn chế một số sai lầm khi thực

hiện thủ công với công việc thẩm định, nhằm giảm rủi ro cho chi nhánh trong hoạt động thẩm định tín dụng. Nắm bắt được tầm quan trọng của việc hệ thống tin học hóa đối với hoạt động thẩm định tín dụng tại chi nhánh cũng như tìm hiểu về công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh trong thời gian qua tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện và mở rộng hệ thống tin học hóa trong hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank như sau:

➤ Tiếp tục phát huy và khai thác tốt tính năng của hệ thống T24 trong ngân hàng Techcombank. Hệ thống T24 là hệ thống xếp hạng khách hàng để đánh giá mức độ tin cậy cũng như mức uy tín của khách hàng nhằm giảm ở mức tối đa các rủi ro có thể xảy ra. Vì vậy, hệ thống T24 được đánh giá là hệ thống hiệu quả nhất phục vụ cho công tác thẩm định khách hàng của ngân hàng Techcombank nói chung và chi nhánh Đồng Nai nói riêng. Với kết quả đánh giá trên T24 rất khách quan và độ chính xác cao so với công tác thẩm định thủ công. Để phát huy và khai thác tốt tính năng của hệ thống T24 đòi hỏi chi nhánh cần đào tạo và hướng dẫn chi tiết cho cán bộ, nhân viên chuyên trách về công tác thẩm định tín dụng về hệ thống T24 này. Để nhân viên thẩm định am hiểu một cách kỹ càng, và sử dụng thành thạo hệ thống T24, hằng năm cần tổ chức kiểm tra đánh giá kỹ năng sử dụng và áp dụng hệ thống T24 vào hoạt động thẩm định tín dụng của nhân viên chuyên trách về công tác thẩm định. Cần phải đào tạo lần đầu (đối với chuyên viên thẩm định mới) và đào tạo lại (đối với chuyên viên thẩm định thiếu kỹ năng sử dụng T24) về các kỹ năng sử dụng T24 và đánh giá kết quả trên T24 của các đối tượng này một cách thành thạo nhằm mang lại hiệu quả cao cho hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai.

➤ Thường xuyên cập nhật và tìm tòi phát triển và ứng dụng các hệ thống phần mềm tin học mới hơn, hiện đại hơn để đánh giá khách hàng cũng như thẩm định khách hàng để ngày càng hoàn thiện và phát triển hơn về hệ thống tin học hóa trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh.

3.2.4 Nâng cao hiệu quả của việc thẩm định các nội dung thẩm định tín dụng DNVVN

Qua tìm hiểu thực tế về công tác tổ chức thẩm định tín dụng doanh nghiệp nói chung cũng như thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng, đồng thời phân tích về những hạn chế trên thì cho thấy chi nhánh đang gặp một số sai sót trong việc thẩm định các nội dung thẩm định. Chính vì thế nhằm giải quyết phần nào những sai sót trên để đem lại hiệu quả cho việc thẩm định tín dụng DNVVN tại Techcombank Đồng Nai ngày một nâng cao tác giả cũng xin đề xuất một số giải pháp cụ thể cho việc nâng cao hiệu quả thẩm định các nội dung thẩm định như sau:

➤ **Đẩy mạnh việc nâng cao hiệu quả thẩm định phương án kinh doanh của khách hàng:** Khi muốn ngân hàng cấp cho một khoản vay để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình thì các doanh nghiệp phải trình lên ngân hàng phương án sản xuất kinh doanh của mình. Sở dĩ doanh nghiệp trình lên cho ngân hàng về phương án sản xuất kinh doanh vì đây chính là cơ sở để chứng minh cho ngân hàng biết được về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hiện tại, cũng như những xu hướng, kết quả kinh doanh có thể xảy ra trong tương lai của doanh nghiệp sẽ như thế nào. Qua đánh giá được tốt về phương án kinh doanh của khách hàng thì sẽ giúp cho ngân hàng đánh giá được mức độ tin cậy của doanh nghiệp khi giao dịch tín dụng với ngân hàng. Được biết thẩm định phương án sản xuất kinh doanh là một trong những nội dung quan trọng trong các nội dung về thẩm định tín dụng DNVVN. Một kết quả xấu về thẩm định phương án sản xuất kinh doanh sẽ làm ảnh hưởng tới hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh. Vì vậy trong thời gian tới chi nhánh cần đẩy mạnh hiệu quả thẩm định phương án kinh doanh của doanh nghiệp cụ thể qua các phương pháp sau:

❖ Ngân hàng cần thu thập, khai thác thông tin tốt để đánh giá khách quan về phương án kinh doanh của doanh nghiệp đã trình bày. Những thông tin cần thu thập để đánh giá về phương án kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm như: Thông tin về sản phẩm, thị trường sản phẩm, hay một số yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp...

❖ Cần xây dựng được các phương pháp thẩm định hiệu quả về phương án kinh doanh như việc tin học hóa trong thẩm định...

❖ Cần phải đào tạo nhân viên thẩm định có kiến thức chuyên sâu trong công tác thẩm định phương án kinh doanh. Đối với phương án kinh doanh được đánh giá dựa trên dự đoán về kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp có thể đạt được trong tương lai vì vậy đòi hỏi nhân viên thẩm định trong nội dung này cần có kiến thức sâu rộng về tài chính, có cái nhìn tổng quát và độ chính xác cao.

❖ Cần kiểm tra kỹ lưỡng về tính pháp lý của phương án kinh doanh đó chính là việc kiểm tra phương án kinh doanh trình bày của doanh nghiệp có trái pháp luật hay không. Bên cạnh đó cần nhìn nhận và đánh giá được xu hướng hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai.

❖ Ngân hàng cần chủ động hơn nữa trong việc giúp doanh nghiệp lập và kiểm tra phương án kinh doanh.

➤ **Nâng cao hiệu quả thẩm định tài sản đảm bảo.**

Việc thẩm định tài sản của khách hàng được đánh giá là một trong những việc chủ yếu của thẩm định tín dụng tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai. Đặc biệt là đối với việc giao dịch với khách hàng là doanh nghiệp. Bởi vì khi cho vay để nhằm có được tính an toàn cho ngân hàng trong quá trình giao dịch tín dụng giữa hai bên ngân hàng và doanh nghiệp thì ngân hàng sẽ căn cứ vào việc nhận tài sản đảm bảo của khách hàng trong trường hợp khách hàng đó không đủ khả năng trả nợ cho ngân hàng. Khi đó tài sản đảm bảo của khách hàng là cơ sở duy nhất để ngân hàng có thể thu hồi lại được khoản vay mà mình cho khách hàng vay (Mặc dù rủi ro của nó cũng không phải là thấp). Tóm lại tài sản đảm bảo của khách hàng chính là cơ sở tạo độ tin cậy cho khách hàng khi đi vay vốn. Vì vậy trong thời gian tới chi nhánh cần phải nâng cao hiệu quả thẩm định về tài sản đảm bảo của khách hàng. Việc nâng cao về hiệu quả thẩm định tài sản đảm bảo của khách hàng chính là một trong những giải pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN

tại chi nhánh trong thời gian này. Theo tác giả để nâng cao được hiệu quả thẩm định tài sản đảm bảo thì ngân hàng cần thực hiện những công việc cụ thể sau:

- ❖ Yếu tố tác động chung nào của thị trường thì sẽ làm tài sản đảm bảo thay đổi. Cán bộ thẩm định, CVKH doanh nghiệp cần phải nắm vững kiến thức thẩm định tài sản đảm bảo nói chung cũng như am hiểu sâu sắc và tiếp nhận kịp thời các công văn, tài liệu nội bộ của ngân hàng Techcombank Việt Nam cung cấp như tài liệu HD-TSĐB/05- Hướng dẫn nhận tài sản đảm bảo khách hàng là doanh nghiệp, hay Quyết định số 238/QĐ – HD ngày 23/02/2001 của Chủ tịch Hội đồng quản trị ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam về Quy chế đảm bảo tài sản...
- ❖ Cần đánh giá tính hợp lý của tài sản đảm bảo xem tài sản đó có thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp đó hay không, cũng như đánh giá tài sản mà doanh nghiệp đảm bảo có hợp pháp hay không. Đặc biệt cần phải nhìn nhận khách quan về sự thay đổi tài sản đó trong tương lai. Cần đánh giá được tính thanh khoản của tài sản đảm bảo, để hạn chế rủi ro trong trường hợp xấu nhất có thể xảy ra.
- ❖ Việc quản lý, cất giữ các giấy tờ, tài liệu liên quan đến tính pháp lý của tài sản đảm bảo cần được cẩn thận và chu đáo chẳng hạn như việc cất giữ về giấy chứng nhận quyền sử dụng đất...
- ❖ Cần phải theo dõi sự biến động chung của thị trường mà có liên quan tới tài sản của doanh nghiệp đảm bảo chẳng hạn như thị trường tài chính, thị trường đất, chứng khoán...
- ❖ Ngoài những nhiệm vụ trên thì để nâng cao hiệu quả thẩm định về tài sản đảm bảo của khách hàng cần phải có sự kiểm tra thường xuyên hoặc định kỳ về các tài sản mà doanh nghiệp đảm bảo với ngân hàng vì bất kỳ một thay đổi nào của các yếu tố bên ngoài sẽ thay đổi giá trị tài sản đảm bảo.

Như vậy việc thẩm định về tài sản đảm bảo của khách hàng tốt sẽ góp phần cho hiệu quả thẩm định tín dụng được nâng cao vì vậy trong thời gian tới chi nhánh

cần thực hiện tốt những giải pháp trên để mang lại cho ngân hàng được hiệu quả thẩm định tốt nhất nhằm nâng cao chất lượng tín dụng cho ngân hàng.

➤ **Nâng cao hiệu quả thẩm định các nội dung thẩm định khác:** Bên cạnh những giải pháp nâng cao các nội dung thẩm định tín dụng nói trên thì trong thời gian tới chi nhánh Techcombank Đồng Nai cần phải kiểm tra đánh giá kỹ lưỡng hơn nữa trong các nội dung thẩm định khác chẳng hạn như: cần phải kiểm tra, kiểm soát kỹ hơn về năng lực pháp lý của khách hàng DNVVN, cần nắm bắt được khách quan và chính xác về mục đích sử dụng vốn của khách hàng, cũng như cần đánh giá trung thực, chi tiết và khách quan về năng lực tài chính của khách hàng...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ những tồn tại thấy được trong công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank ở chương 2, thì trong chương 3 đã đưa ra được một số giải pháp bổ ích nhằm giảm bớt những hạn chế và tồn tại trong hoạt động thẩm định tín dụng của Techcombank Đồng Nai. Qua chương 3 sẽ giúp chi nhánh xem xét và áp dụng các giải pháp vào thực tiễn để ngày càng hoàn thiện và nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh.

KẾT LUẬN – KIẾN NGHỊ

KẾT LUẬN CHUNG

Việc nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng của các DNVVN sẽ góp phần làm giảm bớt rủi ro tín dụng nói chung và đối với tín dụng DNVVN nói riêng, để từng bước nâng cao hiệu quả tín dụng của chi nhánh Techcombank Đồng Nai. Không chỉ thế nó còn góp phần làm tăng hiệu quả đồng vốn vay trong quá trình thực hiện sản xuất, kinh doanh của các DNVVN trên địa bàn tỉnh Đồng Nai và các tỉnh lân cận.

Qua nghiên cứu thực tế tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai cho thấy, công tác thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh vẫn còn nhiều vấn đề cần được bổ sung và hoàn thiện. Đề tài cũng chỉ ra được một số thiếu sót trong hoạt động tín dụng nói chung và công tác thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng như thiếu sót trong chất lượng nguồn nhân lực hay trong việc thẩm định các nội dung thẩm định tín dụng... Bên cạnh đó đề tài cũng chỉ ra được một số ưu điểm mà chi nhánh đã làm được. Trong đề tài tác giả đã giới thiệu được tính năng của việc sử dụng phần mềm T24 vào nghiệp vụ thẩm định tín dụng DNVVN. Bên cạnh đó tác giả đã khách quan hóa về số liệu phân tích đánh giá qua kết quả khảo sát của các doanh nghiệp đã giao dịch tín dụng với chi nhánh sau khi đã xử lý qua phần mềm SPSS. Đề tài cũng đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm đẩy mạnh hiệu quả thẩm định tín dụng tại chi nhánh. Vì vậy, trong thời gian tới chi nhánh Techcombank Đồng Nai cần có kế hoạch để thực hiện đồng bộ các giải pháp mà tác giả đã đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả thẩm định tín dụng nói chung và thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng, góp phần làm giảm thiểu rủi ro tín dụng và những mất mát có thể xảy đến với chi nhánh và đối với cả các DNVVN. Ngoài ra để góp phần cho việc thực hiện tốt các giải pháp tác giả đề xuất thì tác giả cũng đã có một số kiến nghị cho các ban ngành có liên quan dưới đây.

KIẾN NGHỊ

➤ Kiến nghị với Chính phủ và các ban ngành có liên quan

Nhà nước đóng một vai trò hết sức quan trọng trong các hoạt động kinh doanh nhất là đối với ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng nói chung cũng như hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh chịu tác động nhiều từ phía nhà nước và các ban ngành có liên quan. Luật pháp và các chính sách của nhà nước tác động trực tiếp lên quá trình thẩm định tín dụng của ngân hàng. Nhằm mang lại hiệu quả về hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh Techcombank Đồng Nai, thì trong thời gian tới nhà nước cần có một số thay đổi để góp phần đẩy mạnh hiệu quả thẩm định cho ngân hàng cụ thể:

❖ Cần tiếp tục xây dựng và ngày càng hoàn thiện ổn định hơn về khuôn khổ hành lang pháp lý:

- Thực tế thì chính sách luật pháp tại Việt Nam chưa ổn định, thường xuyên thay đổi về các quy định luật pháp dẫn đến không ít khó khăn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng và các doanh nghiệp vì vậy dẫn đến việc ngân hàng và doanh nghiệp cập nhật và thay đổi theo những quy định luật pháp mới của nhà nước là hạn chế dẫn đến không ít rủi ro cho ngân hàng và doanh nghiệp. Mà nhất là đối với hoạt động thẩm định tín dụng ngân hàng thì có liên quan đến luật pháp nhiều vì thế một thay đổi nhỏ của chính sách pháp luật sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong công tác thẩm định tín dụng mà nhất là đối với thẩm định tín dụng DNVVN. Vì thế trong thời gian tới nhà nước cần phải ổn định hơn nữa về việc ban hành các chính sách pháp luật nhằm cho ngân hàng và các doanh nghiệp ổn định hơn trong các hoạt động của mình để hạn chế các rủi ro các có thể xảy ra do sự thay đổi về các quy định pháp lý.
- Với thực trạng như hiện nay việc thành lập DNVVN, cấp giấy phép kinh doanh hay vốn điều lệ... đã thực hiện một cách ồ ạt nhưng hiệu quả chưa cao. Chính vì sự ồ ạt này mà nhà nước và các ban ngành có liên quan

chưa kiểm soát được chặt chẽ và nghiêm minh về việc thành lập và hoạt động của các doanh nghiệp này. Vì thế mà vẫn xảy ra tình trạng là đăng ký một đường thực hiện một nẻo. Chẳng hạn như các sản phẩm kinh doanh, hay vốn điều lệ kinh doanh...khác với nội dung trong giấy phép kinh doanh và trong các giấy tờ, sổ sách kế toán. Vì vậy trong thời gian tới nhà nước cần phải thiết lập một hệ thống quản lý chặt chẽ hơn và quy định cụ thể với các chế tài xử phạt nghiêm minh và minh bạch đối với những trường hợp như trên. Với mục đích đưa các DNVVN đi vào hoạt động theo đúng khuôn khổ nhằm quản lý có hiệu quả hơn ở các doanh nghiệp này.

❖ **Duy trì ổn định và phát triển về chính sách thị trường**

Chính sách thị trường có tác động không nhỏ tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như tác động tới hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN tại chi nhánh nói riêng. Sự không ổn định về chính sách thị trường sẽ ảnh hưởng rất xấu tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như ngân hàng vì thế nhằm đạt được hiệu quả hoạt động tốt hơn tác giả có một số kiến nghị với chính phủ về vấn đề thi hành chính sách thị trường như sau:

- Cần phải ngày càng xây dựng và hoàn thiện các chính sách để đảm bảo cho nền kinh tế Việt Nam phát triển kịp thời và theo đúng hướng của nền kinh tế thị trường, nhằm phù hợp và thích nghi với thông lệ về nền kinh tế của khu vực và trên toàn thế giới.
- Tiếp tục đẩy mạnh việc hoàn thiện và phát triển công tác nghiên cứu thị trường bao gồm: Thành lập, bổ sung và nâng cao về số lượng lẫn chất lượng cơ quan và đơn vị nghiên cứu thị trường để theo dõi sự biến động của thị trường thông qua đó đánh giá được một cách khách quan và chính xác về những sự biến động này như sự biến động về cung cầu hay thị hiếu người tiêu dùng nhằm cung cấp thông tin nhanh chóng và chính xác cho các doanh

nghiệp và kể cả cho ngân hàng nhằm nắm bắt thông tin kịp thời để hoạt động hiệu quả hơn.

➤ **Kiến nghị với ngân hàng Nhà nước**

- ❖ Ngân hàng Nhà nước cần sửa đổi, bổ sung và ban hành một số quy định tín dụng phù hợp với từng loại ngân hàng và với môi trường kinh doanh của Việt Nam hiện nay, như: Ban hành và hướng dẫn thêm những điều kiện cho vay phù hợp với thực tế của từng ngân hàng, từng lĩnh vực hoạt động sản xuất, kinh doanh đối với từng loại hình doanh nghiệp như doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, hợp danh... Hay với từng quy mô doanh nghiệp như: Doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa hay các doanh nghiệp lớn. Ngoài ra với những quyết định sửa đổi và ban hành này cần phải tuân thủ theo cơ chế thị trường nhằm đảm bảo an toàn và lợi ích cho cả hai bên: bên đi vay và bên cho vay, đảm bảo được uy tín và mối quan hệ trong hoạt động giao dịch giữa các bên với nhau.
- ❖ Ngân hàng nhà nước cần có những chính sách cho vay ưu đãi đối với các doanh nghiệp để tạo điều kiện hỗ trợ nguồn vốn kinh doanh cho doanh nghiệp cũng như sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng không gặp khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng cũng như thẩm định ra quyết định cho vay của ngân hàng.
- ❖ Ngân hàng nhà nước cần phát triển hoàn thiện và xây dựng ban thanh tra ngân hàng, thường xuyên tổ chức công tác thanh tra, kiểm tra và giám sát các hoạt động về giao dịch tín dụng của từng ngân hàng trong hệ thống ngân hàng cả nước. Nếu như ngân hàng nào vi phạm về quy chế hoạt động cho vay và các hoạt động dịch vụ khác thì cần phải nghiêm minh xử lý các trường hợp này để từng bước quy về chuẩn mực chung của hoạt động hệ thống ngân hàng trên toàn quốc. Đặc biệt không ngừng từng bước hướng các hoạt động cho vay và hoạt động dịch vụ khác theo chuẩn mực chung của quốc tế.

- ❖ Một thực trạng khó khăn hiện nay đối với hầu hết các ngân hàng trên Việt Nam gặp khó khăn trong công việc thực hiện phát mại tài sản khi khách hàng không có khả năng trả nợ bởi liên quan nhiều đến luật pháp, thủ tục quy trình còn phức tạp và rườm rà và chi phí cao chính vì thế gây khó khăn về thời gian và hiệu quả cho ngân hàng trong việc thu hồi vốn của ngân hàng. Mặc dù ngân hàng nhà nước cũng đã ban hành được các quy định về giao dịch tín dụng, giao dịch đảm bảo, bảo lãnh, cầm cố hay quy định về phân loại nợ và trích lập dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng... Tuy nhiên các ngân hàng vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn trong công tác xử lý nợ nhất là đối với các khoản nợ xấu và trong công tác phát mại tài sản vì vậy trong thời gian tới nhằm giảm bớt khó khăn này tác giả xin kiến nghị với ngân hàng nhà nước cần phải thành lập một trung tâm chuyên phục vụ cho việc xử lý, thu hồi các khoản nợ xấu và thực hiện chuyên sâu công tác phát mại tài sản, bảo lãnh, cầm cố thế chấp tài sản để hỗ trợ và giúp các ngân hàng thuận lợi trong công tác thu hồi vốn của khách hàng.

➤ **Kiến nghị với ngân hàng Techcombank Việt Nam.**

Nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho hoạt động tín dụng nói chung và cho hoạt động thẩm định tín dụng DNVVN được tốt hơn thì tác giả có một số kiến nghị với ngân hàng Techcombank Việt Nam như sau:

- ❖ Ngân hàng Techcombank ngày càng hoàn thiện và nâng cao hơn nữa về quy trình thẩm định tín dụng, cần đơn giản hóa về quy trình thẩm định tín dụng nhưng vẫn đảm bảo được tính hiệu quả của thẩm định để đưa ra quyết định cho vay hợp lý hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra.
- ❖ Ngân hàng Techcombank Việt Nam cần phải tin học hóa trong hoạt động tín dụng đặc biệt là trong công tác thẩm định tín dụng đến ngày càng đầy mạnh hoạt động tín dụng khoa học và hiệu quả hơn. Chẳng hạn như cần tìm hiểu và cung cấp cho chi nhánh một số phần mềm hiện đại phục vụ cho quá trình giao dịch tín dụng nhanh chóng gọn nhẹ. Và đặc biệt là

giảm tối đa các rủi ro trong thẩm định tín dụng mang lại. Những phần mềm như hệ thống T24 như hiện nay cần được phát huy và đưa vào sử dụng đại trà.

- ❖ Đặc biệt Techcombank Việt Nam cần phải xem xét lại cơ cấu tổ chức hoạt động của ngân hàng tại các chi nhánh. Cần phân biệt rõ ràng trách nhiệm của từng bộ phận, chẳng hạn như nhiệm vụ của CVKH là tìm kiếm khách hàng và hướng dẫn khách hàng cung cấp hồ sơ vay vốn chứ việc thẩm định tín dụng nên giao cho một bộ phận chuyên về thẩm định đánh giá, CVKH chỉ hỗ trợ và cung cấp thông tin cần thiết cho bộ phận thẩm định này. Rồi từ bộ phận thẩm định này đánh giá sau đó trung tâm phê duyệt sẽ đánh giá lại và kết luận về kết quả thẩm định được. Làm như vậy thì kết quả thẩm định sẽ hiệu quả hơn về thời gian lẫn chất lượng.
- ❖ Ngân hàng cần hoàn thiện tốt hơn nữa về chế độ lương thưởng. Phải có chế độ thưởng phạt rõ ràng và hợp lý đối với năng lực của từng nhân viên trong ngân hàng. Tránh tình trạng nhân viên so sánh việc lương thưởng, chế độ ưu đãi của ngân hàng Techcombank với những ngân hàng khác nhằm mục đích ổn định nguồn nhân lực lâu dài. Giảm bớt hiện tượng nhân lực thay đổi thường xuyên như hiện nay khiến cho công việc không ổn định và mất thời gian cho việc tuyển dụng và đào tạo. Cũng như nhằm mục đích đảm bảo tâm lý ổn định cho nhân viên tại các chi nhánh thuộc Techcombank.
- ❖ Bên cạnh việc đánh giá năng lực kết quả của từng cá nhân trong từng chi nhánh (Hiện nay Techcombank đang thực hiện việc đánh giá trên năng lực của từng cá nhân). Thì Techcombank nên có chính sách đánh giá kết quả chung của toàn chi nhánh toàn hệ thống để đảm bảo tính đoàn kết cùng phấn đấu, cùng phát triển giữa các nhân viên với nhau cũng như giữa ban lãnh đạo với cấp dưới. Tránh tình trạng mạnh ai nấy làm mất

tính tập trung và đồng bộ trong hoạt động của từng chi nhánh Techcombank.

- ❖ Bên cạnh đó Techcombank cần thường xuyên mở rộng công tác hoạt động phong trào văn hóa văn nghệ giữa các chi nhánh trong cùng hệ thống Techcombank với nhau, cũng như giao lưu học hỏi với các ngân hàng khác. Qua những hoạt động này giúp các chi nhánh đoàn kết hơn và cùng nhau hỗ trợ hợp tác và phát triển.

➤ **Kiến nghị với Chi nhánh Techcombank Đồng Nai.**

- ❖ Trong thời gian tới chi nhánh Techcombank cần phải ổn định được nguồn nhân lực. Bên cạnh ổn định được các nhân viên có kinh nghiệm thì cần tuyển dụng và đào tạo nhân viên trẻ thông qua sự dìu dắt của những nhân viên đi trước đã có kinh nghiệm uyên thâm. Để đẩy mạnh hiệu quả hoạt động tín dụng cho chi nhánh nói chung và hiệu quả thẩm định tín dụng DNVVN nói riêng.
- ❖ Cần tăng cường nâng cấp về chất lượng và số lượng các công cụ, thiết bị hỗ trợ cho công việc như máy tính, máy photo, máy in, máy fax hay máy scan... Để tránh tình trạng thiếu thiết bị hoạt động nên xảy ra tình trạng trì trệ công việc do phải chờ nhau vì số lượng thiết bị không đủ đáp ứng như hiện nay.
- ❖ Chi nhánh cần giám sát theo dõi về thời gian làm việc của từng nhân viên trong chi nhánh để tránh tình trạng lãng phí thời gian của từng nhân viên khi làm việc. Cần chặt chẽ hơn nữa trong việc thực hiện tác phong làm việc, đồng phục của ngân hàng... để tạo được môi trường làm việc tốt hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Danh mục sách

- [1] Phạm Văn Dược (2009), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Lao Động, TP.HCM.
- [2] Tào Tiến Hiệp (2009), Luận văn thạc sĩ kinh tế “ *Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng ngắn hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng NHN_o&PTNT chi nhánh Nam Hà Nội*”.
- [3] Nguyễn Minh Kiều (2007), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, NXB Tài chính, TP.HCM.
- [4] Nguyễn Minh Kiều (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính, TP.HCM.
- [5] Nghị định của Chính phủ số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001.

Danh mục tài liệu ngân hàng

- [6] Ngân hàng Techcombank Đồng Nai, *HD-K42/TD01/07-Hướng dẫn xếp hạng khách hàng doanh nghiệp trên T24*, Phòng tín dụng DN.

Danh mục Website

- [7] http://www.luatcongminh.com/congminh/?Tab=7&cat_id=89&sub_id=69&news_id=289
- [8] <http://www.google.com.vn/search?um=1&hl=vi&biw=1249&bih=517&site=search&tbm=isch&sa=1&q=tru+sotechcombank&aq=f&aqi=&aql=&oq=>
- [9] <http://www.saga.vn/dictview.aspx?id=2505>
- [10] http://www.saga.vn/Hoidap_KT/11345.saga
- [11] http://www.ssc.gov.vn/portal/page/portal/ubck/ktck/1109118?p_page_id=1105709&p_cateid=1105726&item_id=23520239&article_details=1
- [12] https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/Gioi_thieu/Lich_su/Lich_su/
- [13] <http://vn.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090520230639AAMnABr>

PHỤ LỤC THAM KHẢO

- Phụ lục 1 Phiếu khảo sát khách hàng
- Phụ lục 2 Danh sách khách hàng được khảo sát
- Phụ lục 3 Tổng hợp các kết quả xử lý qua phần mềm SPSS
- Phụ lục 4 Mẫu tờ trình báo cáo thẩm định tín dụng doanh nghiệp của Techcombank.
- Phụ lục 5 Hướng dẫn nhập điểm KHDN trên hệ thống T24 của Techcombank