

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**ỨNG DỤNG MÔ HÌNH Z – SCORE ĐỂ XẾP HẠNG TÍN DỤNG
KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
CHI NHÁNH THỪA THIÊN HUẾ**

SVTH : Đào Thế Công Minh

Giáo viên hướng dẫn

Lớp: K48 Tài chính Doanh nghiệp

Th.S Bùi Thành Công

Niên khóa: 2014-2018

Huế, tháng 5 năm 2018

TÓM TẮT NGHIÊN CỨU

Một trong những rủi ro mà các ngân hàng thương mại hiện nay e ngại nhất chính là rủi ro tín dụng. Đây là loại dễ xảy ra và có nguy cơ gây tổn thất rất lớn, khiến ngân hàng phải đối mặt với tình trạng thiếu vốn hay tính thanh khoản thấp, thậm chí là phá sản. Một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng là do ngân hàng thiếu hiểu biết về thông tin khách hàng, cho vay các doanh nghiệp với một mức lãi suất hấp dẫn nhưng khi đến hạn, doanh nghiệp không có khả năng trả nợ, nợ xấu của ngân hàng tăng, lợi nhuận giảm. Để khắc phục các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng đó, các ngân hàng xây dựng cho mình các mô hình chấm điểm và xếp hạng tín dụng.

Đề tài bước đầu đưa ra các cơ sở lý luận về ngân hàng thương mại, rủi ro tín dụng và xếp hạng tín dụng trong ngân hàng. Đề tài cũng đã giới thiệu mô hình xếp hạng tín dụng dựa vào chỉ số Z- Score, đây là mô hình do giáo sư Edward I. Altman đưa ra vào năm 1968, là mô hình đơn giản, dễ áp dụng. Sau đó đề tài thực hiện các nghiên cứu chi tiết trên mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng là doanh nghiệp tại Sacombank – CN TT. Huế, thu thập cơ sở dữ liệu về chấm điểm tín dụng của khách hàng doanh nghiệp ngẫu nhiên đang được xếp hạng tín dụng nội bộ. Sử dụng mô hình Z- Score để tiến hành xếp hạng tín dụng khách hàng DN tại Sacombank – CN TT. Huế. Sau đó so sánh hai mô hình Z-score và mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ tại ngân hàng Sacombank để tìm hiểu các chỉ tiêu đóng vai trò then chốt, ảnh hưởng đến kết quả xếp hạng tín dụng của khách hàng, và đánh giá xem mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ của ngân hàng có thật sự hiệu quả. Nghiên cứu cho thấy, kết quả so sánh giữa 2 mô hình có sự khác nhau, khi kết quả của mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ nghiêng về phía có lợi cho doanh nghiệp nhiều hơn. Đề tài cũng đánh giá một số điểm còn tồn tại của mô hình xếp hạng Z-Score cũng như mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ. Thông qua đó, tác giả cũng đưa ra một số giải pháp nhằm giúp cho các cấp quản trị và các phòng ban có thể khắc phục cũng như nâng cao hiệu quả và tính chính xác cho mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ trong ngân hàng.

Lời Cảm Ơn

Qua bốn năm học tập và rèn luyện tại Trường Đại học Kinh tế Huế, nhận được sự chỉ bảo và hướng dẫn nhiệt tình của quý Thầy, Cô, đặc biệt là Thầy, Cô Khoa Tài Chính – Ngân hàng đã truyền đạt cho em những kiến thức về lý thuyết và thực hành trong suốt quá trình học tập tại trường. Trong thời gian thực tập tại Sacombank đã cho em có cơ hội áp dụng những kiến thức đã được học ở trường vào thực tế, hơn nữa em đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu tại Ngân hàng.

Để hoàn thành được đề tài này, em xin bày tỏ sự cảm ơn sâu sắc đến:

Quý Thầy, Cô trường Đại học Kinh tế Huế đã truyền đạt những kiến thức vô cùng quý báu trong những năm học vừa qua. Với vốn kiến thức được tiếp thu trong quá trình học không chỉ là nền tảng cho quá trình hoàn thành báo cáo thực tập nghề nghiệp mà còn là hành trang quý báu để em bước vào đời một cách vững chắc và tự tin. Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn thầy Bùi Thành Công đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo, đóng góp ý kiến giúp em sửa chữa những sai sót trong quá trình thực tập tốt nghiệp và trong quá trình viết bài báo cáo, giúp em hoàn thành được kỳ thực tập tốt nghiệp.

Ban giám đốc Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế và các anh chị trong Sacombank - PGD Phú Bài, đặc biệt là anh Phạm Nguyên Tuấn Anh đã tận tình hướng dẫn, tạo điều kiện, giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập tại công ty.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý Thầy, Cô dồi dào sức khỏe, thành công trong sự nghiệp cao quý của mình. Em cũng xin kính chúc Ban giám đốc Ngân hàng, cùng các anh chị trong PGD Phú Bài dồi dào sức khỏe, thành công trong công việc.

Mặc dù có nhiều cố gắng để hoàn thành bài báo cáo một cách tốt nhất. Tuy nhiên, do buổi đầu làm quen với công việc thực tế, cũng như hạn chế về kiến thức, kinh nghiệm và thời gian nên không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý, hướng dẫn của quý thầy cô để em có thể hoàn thiện bài báo cáo của mình hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Thành phố Huế, tháng 5 năm 2018

Sinh viên thực hiện

Đào Thế Công Minh

MỤC LỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT.....	i
DANH MỤC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ.....	ii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	iii
PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	3
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	4
4. Phương pháp nghiên cứu.....	4
5. Cấu trúc luận văn.....	5
PHẦN II: NỘI DUNG NGHIÊN CỨU	6
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	6
1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại.....	6
1.1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại.....	6
1.1.2 Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại	6
1.2 Hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại.....	7
1.3 Tổng quan về rủi ro tín dụng	11
1.3.1 Khái niệm rủi ro tín dụng.....	11
1.3.2 Phân loại rủi ro tín dụng.....	12
1.3.3 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng	12
1.3.4 Hậu quả rủi ro tín dụng	14
1.3.5 Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro (Xem Phụ lục 1)	15

1.4 Tổng quan về Xếp hạng tín dụng.....	15
1.4.1 Khái niệm Xếp hạng tín dụng	15
1.4.2 Đối tượng của xếp hạng tín dụng.....	16
1.4.3 Đặc điểm xếp hạng tín dụng	17
1.4.4 Vai trò của xếp hạng tín dụng	17
1.4.5 Nguyên tắc xếp hạng tín dụng	18
1.4.6 Quy trình xếp hạng tín dụng	19
1.4.7 Một số chỉ tiêu chấm điểm doanh nghiệp (Xem phụ lục 2).....	21
1.4.8 Phương pháp xếp hạng tín dụng (Xem phụ lục 3)	21
1.4.9 Một số mô hình xếp hạng tín dụng tại các ngân hàng	21
1.4.10 Một số mô hình xếp hạng tín dụng tại Việt Nam	21
1.5 Giới thiệu mô hình Z – Score.....	22
1.5.1 Mô hình Z-score áp dụng cho các DN tư nhân (DN chưa cổ phần hóa, ngành sản xuất).....	24
1.5.2 Mô hình Z-score điều chỉnh áp dụng cho các DN không sản xuất (DN khác)	25
1.5.3 Thông tin xếp hạng mô hình Z-Score	26
1.6 Những nghiên cứu trước đây về mô hình Z – Score	26
1.6.1 Những nghiên cứu về mô hình Z – Score ở nước ngoài	26
1.6.2 Những nghiên cứu về mô hình Z –Score ở Việt Nam.....	27
1.6.3 Những nghiên cứu về mô hình Z –Score của sinh viên Kinh tế	27
CHƯƠNG 2: ỨNG DỤNG MÔ HÌNH Z – SCORE ĐỂ XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH TT. HUẾ	30

2.1 Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Thừa Thiên Huế.....	30
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Hội sở chính của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Sacombank	30
2.1.2 Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Thừa Thiên Huế.....	31
2.1.3 Cơ cấu bộ máy tổ chức Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế	32
2.1.4 Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận, thành phần trong cơ cấu tổ chức.	33
2.1.5 Tình hình sử dụng lao động của NH TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN Thừa Thiên Huế giai đoạn 2015-2017	34
2.1.6..... Tình hình hoạt động kinh doanh của Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế	36
2.2 Thực trạng hoạt động chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Thừa Thiên Huế.....	39
2.2.1 Nội dung chấm điểm của hệ thống XHTD nội bộ cho doanh nghiệp....	39
2.2.2 Quy trình xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Sacombank – CN Thừa Thiên Huế	41
2.2.3 Đánh giá hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ của Sacombank	47
2.3 Ứng dụng mô hình Z Score để xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế	48
2.3.1 Thông tin xếp hạng điều kiện vận dụng mô hình	49
2.3.2 Ví dụ minh họa việc sử dụng mô hình Z – Score để tính chỉ số Z.....	50

2.3.3 Kết quả vận dụng mô hình Z - Score và so sánh với mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ trong Sacombank.	53
--	----

2.4 Những vấn đề còn tồn tại trong công tác xếp hạng tín dụng ở Sacombank – CN Thừa Thiên Huế	60
--	-----------

2.4.1 Những vấn đề còn tồn tại trong công tác xếp hạng tín dụng ở Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế.....	60
---	----

2.4.2 Nguyên nhân gây ra những tồn tại trong công tác xếp hạng tín dụng ở Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế.....	61
---	----

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH TT. HUẾ ..	63
---	-----------

3.1 Định hướng phát triển mô hình xếp hạng tín dụng doanh nghiệp tại Sacombank.....	63
---	----

3.2 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Sacombank – Chi nhánh Thừa Thiên Huế... ..	65
--	----

PHẦN III: KẾT LUẬN.....	68
--------------------------------	-----------

1. Kết luận	68
-------------------	----

2. Hạn chế của đề tài	69
-----------------------------	----

3. Hướng phát triển, hoàn thiện đề tài.....	70
---	----

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	71
---	-----------

PHỤ LỤC	72
----------------------	-----------

TaiLieu.vn

Trường Đại học Kinh tế Huế

DANH MỤC VIẾT TẮT

Sacombank	Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Việt Nam
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
DN	Doanh nghiệp
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
RRTD	Rủi ro tín dụng
XHTD	Xếp hạng tín dụng
PGD	Phòng giao dịch
CVKH	Chuyên viên khách hàng
CN	Chi nhánh
BCTC	Báo cáo tài chính

DANH MỤC SƠ ĐỒ, ĐỒ THỊ

DANH MỤC SƠ ĐỒ

<u>Sơ đồ 1.1:</u> Quy trình cấp tín dụng tại các ngân hàng thương mại	9
<u>Sơ đồ 1.2:</u> Quy trình xếp hạng tín dụng tại các ngân hàng thương mại	19
<u>Sơ đồ 2.1:</u> Cơ cấu bộ máy tổ chức của Sacombank- CN TT. Huế.....	32
<u>Sơ đồ 2.2:</u> Quy trình XHTD KHDN tại Sacombank – CN TT. Huế	41

DANH MỤC ĐỒ THỊ

<u>Đồ thị 2.1:</u> Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Sacombank.....	37
---	----

DANH MỤC BẢNG BIỂU

<u>Bảng 2.1:</u> Cơ cấu lao động tại Sacombank – CN TT. Huế.....	34
<u>Bảng 2.2:</u> Kết quả hoạt động kinh doanh tại Sacombank – CN TT. Huế	36
<u>Bảng 2.3:</u> Các chỉ tiêu tài chính được đánh giá để xếp hạng tín dụng	45
<u>Bảng 2.4:</u> Bảng tổng hợp điểm số theo tỷ trọng	47
<u>Bảng 2.5:</u> Phân loại xếp hạng dựa vào điểm xếp hạng tín dụng của KHDN	47
<u>Bảng 2.6:</u> Thông tin thu thập từ BCTC của DNTN Quang Vinh năm 2017	50
<u>Bảng 2.7:</u> Kết quả tính toán chỉ số Z-Score dựa vào thông tin BCTC	51
<u>Bảng 2.8</u> Thông tin thu thập trong báo cáo tài chính của 20 DN có quan hệ tín dụng với Sacombank – CN TT. Huế	54
<u>Bảng 2.9:</u> Kết quả xếp hạng tín dụng cho 20 DN được chọn	55
<u>Bảng 2.10:</u> So sánh kết quả giữa 2 mô hình.....	56

PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ

1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế thế giới đang trên đà phát triển, với mức tăng trưởng GDP toàn thế giới lên đến 3,7% vào năm 2017 - cao hơn nhiều so với con số 3,2% đạt được năm 2016¹. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam đang có những bước chuyển mình rõ rệt, đưa đất nước tiến lên trong điều kiện hội nhập về kinh tế. Theo Thông cáo báo chí tình hình kinh tế - xã hội năm 2017, ngày 27/12/2017 của Tổng cục thống kê, mức tăng GDP nước ta năm 2017 là 6,81%, một con số ấn tượng khi nó vượt mục tiêu đề ra là 6,7%. Cùng với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế, hệ thống các ngân hàng thương mại nước ta cũng có sự phát triển một cách nhanh chóng. Các ngân hàng lớn nhỏ tiếp chân nhau ra đời đã làm thay đổi bộ mặt xã hội, góp phần tạo ra tiềm năng để hội nhập với khu vực cũng như quốc tế. Theo Báo cáo từ Ngân hàng nhà nước Việt Nam, tính đến tháng 12/2017, cả nước có 31 ngân hàng thương mại cổ phần, 61 ngân hàng 100% vốn nước ngoài và chi nhánh, văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Sức ảnh hưởng không nhỏ của các ngân hàng đến nền kinh tế chủ yếu dựa trên hiệu quả của hoạt động tín dụng. Trong các hoạt động của NHTM thì hoạt động tín dụng đang là kênh đầu tư quan trọng cho sự phát triển của ngân hàng nói riêng và của đất nước nói chung. Hoạt động tín dụng có hiệu quả sẽ tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng cũng như góp phần đưa nền kinh tế trong nước đi lên. Tăng trưởng tín dụng của toàn ngành Ngân hàng liên tục tăng và tỉ lệ nợ xấu giảm một cách rõ rệt, cụ thể trong năm 2017, tăng trưởng tín dụng ước khoảng 18,06%, tăng 1,6% so với năm 2016 (16,46%), tỷ lệ nợ xấu là 9,5%, giảm 2,4% so với năm 2016². Bên cạnh đó, theo số liệu thống kê của NHNN Việt Nam cho thấy thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng đến hơn 75% tổng thu nhập qua các năm. Khi nhìn vào kết cấu tài sản của các NHTM Việt Nam chúng ta cũng nhận thấy tài sản sinh lời là các khoản

¹ Theo Quỹ tiền tệ quốc tế IMF.

² Theo Công bố chính thức do Công ty chứng khoán Bảo Việt (BVSC) đưa ra ngày 05/01/2018

cấp tín dụng luôn chiếm tỷ trọng khá lớn 70-80% tài sản có, thậm chí có một số NHTM tỷ lệ này lên trên 80%³. Điều này đã khẳng định hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho hệ thống Ngân hàng và đây cũng chính là vấn đề sống còn của các Ngân hàng hiện nay.

Tuy nhiên, như chúng ta đã biết, lợi nhuận cao thì rủi ro cao, nên hoạt động tín dụng mang mặc dù mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng, nhưng nó cũng mang trong mình rủi ro nhiều nhất. Do đó, nếu chỉ quan tâm đến tăng trưởng tín dụng thì chưa đủ, điều quan trọng cần phải chú ý là chất lượng và hiệu quả, tức là tăng trưởng “khỏe” phải đi đôi với quản lý rủi ro tín dụng “tốt”. Xếp hạng tín dụng khách hàng là một trong những biện pháp giúp ngân hàng có thể kiểm soát, đưa ra được những quyết định đúng đắn, không bỏ qua những dự án đầu tư khả thi, đem lại nguồn lợi nhuận lớn, tránh được những rủi ro tín dụng không đáng có. Nhận định được điều đó, trong những năm gần đây, một số TCTD đã tự xây dựng cho mình và thực hiện công tác xếp hạng tín dụng. Mô hình chấm điểm tín dụng khách hàng là một mô hình khá phổ biến được các NHTM áp dụng tại VN hiện nay. Mô hình này phân tích dựa trên công nghệ đơn giản, hệ thống thông tin sẵn có, được sự hỗ trợ về mặt chuyên môn của các tổ chức tín dụng quốc tế uy tín như Moody's, Fitch Ratings, S&P... Song, mô hình chấm điểm tín dụng này tốn khá nhiều thời gian, đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có trình độ chuyên môn cao...và còn mang nặng tính hình thức. Rủi ro là một phạm trù định tính được đo lường gián tiếp qua một số chỉ tiêu định lượng thì không có tính tuyệt đối vì vậy xếp hạng rủi ro chỉ bằng một mô hình là chưa đủ, chưa đảm bảo được sự chính xác. Ngoài mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ thì còn có nhiều mô hình khác để đánh giá, chấm điểm, xếp hạng tín dụng khách hàng khác như mô hình Logistic, phương pháp xếp hạng tín nhiệm của Fitch,... Trong bài nghiên cứu này, tác giả sử dụng mô hình Z - Score để xếp hạng tín dụng của khách hàng doanh nghiệp, bởi vì đây là mô hình đơn giản, dễ sử dụng, và có độ tin cậy cao trong việc dự báo một công ty có khả năng phá sản hay không.

³ Theo báo cáo Tổng quan thị trường tài chính năm 2017 của Ủy ban giám sát tài chính quốc gia

Trong hệ thống ngân hàng hiện nay, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) được đánh giá là ngân hàng hoạt động khá mạnh mẽ trong lĩnh vực tín dụng và đã sử dụng hệ thống XHTD nội bộ được xây dựng và triển khai từ năm 2005. Tuy nhiên, thời gian gần đây, tình hình nợ xấu ngày càng tăng, khả năng thanh toán yếu dần qua các năm, trích lập dự phòng rủi ro gia tăng. Điều này sẽ tạo ra nhiều rủi ro cho Sacombank trong quá trình cấp tín dụng. Xuất phát từ thực tiễn trên, tác giả chọn đề tài “**Ứng dụng mô hình Z - Score để xếp hạng tín dụng doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Thừa Thiên Huế**” làm đề tài nghiên cứu trong bài Khóa luận tốt nghiệp của mình với hi vọng góp phần nhỏ bé cùng Ngân hàng giải quyết các vấn đề đặt ra trên cả hai mặt lý luận và thực tiễn khi nền kinh tế VN đã và đang hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1 Mục tiêu tổng quát

Trên cơ sở thực tiễn và các kết quả thu thập được, tác giả áp dụng mô hình Z - score để xếp hạng tín dụng các khách hàng doanh nghiệp tại Sacombank – CN TT. Huế. Sau đó so sánh kết quả giữa mô hình Z – Score với mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ của NH, nhận định được mô hình nào phù hợp và có tính chính xác cao hơn. Từ đó có thể đưa ra kiến nghị áp dụng mô hình Z – Score vào xếp hạng tín dụng nội bộ của NH, giúp NH tính toán được độ rủi ro một cách chính xác hơn, là cơ sở để đặt quan hệ tín dụng với KH.

2.2 Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống lại các kiến thức, vấn đề có tính lý luận liên quan đến NH, RRTD và XHTD trong ngân hàng thương mại.
- Tìm hiểu mô hình Z - Score, áp dụng mô hình Z - Score để xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Sacombank – CN TT. Huế
- So sánh kết quả mô hình với kết quả chấm điểm của ngân hàng và đưa ra các nhận xét dựa trên kết quả phân tích được. Từ đó đưa ra giải pháp trong việc áp

dụng mô hình Z - Score để xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu hệ thống xếp hạng tín dụng và việc vận dụng mô hình Z - Score trong xếp hạng tín dụng tại Sacombank – CN TT. Huế đối với khách hàng là doanh nghiệp.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: Nghiên cứu đề tài tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN TT. Huế.
- Về thời gian: Nghiên cứu hoạt động xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN TT. Huế năm 2017

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Tìm kiếm những nguồn tài liệu tham khảo dựa vào cơ sở từ các khóa luận tốt nghiệp đi trước, sách báo, Internet, đề tài nghiên cứu của các học giả trong và ngoài nước cùng với sự hỗ trợ của giáo viên hướng dẫn.
- Phương pháp thu thập số liệu: Số liệu được thu thập từ các báo cáo thường niên, các báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam và chi nhánh Huế, các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với Sacombank , từ Tổng cục thống kê, từ NHNN Việt Nam.
- Phương pháp xử lý số liệu: Sử dụng phương pháp thống kê dưới sự hỗ trợ của Excel, đồng thời tác giả sử dụng thêm các phương pháp tổng hợp, phân tích số liệu, kết hợp với quy trình, nghiệp vụ và tham khảo ý kiến một số bộ phận chức năng liên quan đến hoạt động xếp hạng tín dụng để so sánh với kết quả chấm điểm tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – CN TT. Huế.

5. Cấu trúc khóa luận

- Phần I: Đặt vấn đề
- Phần II: Nội dung và kết quả nghiên cứu
 - Chương I: Tổng quan về Rủi ro tín dụng và Xếp hạng tín dụng trong Ngân hàng thương mại.
 - Chương II: Ứng dụng mô hình Z-Score trong Xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Thừa Thiên Huế.
 - Chương III: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Thừa Thiên Huế.
- Phần III: Kết luận

PHẦN II: NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ở Việt Nam, Pháp lệnh ngân hàng ngày 23-5-1990 của Hội đồng Nhà nước Việt Nam xác định: “Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền kí gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

Luật Các tổ chức tín dụng do Quốc hội khoá XII thông qua ngày 16/06/2010 định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Và “Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây: Nhận tiền gửi; Cấp tín dụng; Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản”.

1.1.2 Các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại ⁴

- Hoạt động huy động vốn: NHTM được huy động vốn dưới các hình thức vay vốn, nhận tiền gửi, phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá và các hình thức huy động khác theo quy định của NHNN.
- Hoạt động tín dụng: bao gồm cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính
 - Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ
 - Các hoạt động khác: Các hoạt động khác bao gồm góp vốn và mua cổ phần, tham gia thị trường tiền tệ, cung ứng dịch vụ bảo hiểm tư vấn tài chính, kinh doanh ngoại hối, ủy thác và nhận ủy thác, bảo quản vật quý giá.

⁴ TS Nguyễn Minh Kiều (2009), *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*, , NXB Thống kê, tr29-tr41

1.2 Hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại

1.2.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại

Tín dụng ngân hàng 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. Tín dụng ngân hàng có ba nội dung:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang người sử dụng;
- Sự chuyển nhượng này mang tính tạm thời;
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo phí.

1.2.2 Phân loại tín dụng ngân hàng thương mại

a. Phân loại theo thời gian

➤ Tín dụng có thời hạn: Là loại tín dụng mà thời điểm trả nợ được xác định cụ thể, đó có thể là một năm, hai năm....

- Tín dụng ngắn hạn: là khoảng tín dụng dưới 1 năm.
- Tín dụng trung hạn: là khoảng tín dụng có thời hạn từ 1-5 năm.
- Tín dụng dài hạn: là khoảng tín dụng có trên 5 năm.

➤ Tín dụng không thời hạn: Là loại tín dụng mà thời hạn hoàn trả tiền vay không được xác định khi ký hợp đồng cho vay mà thay vào đó là điều kiện về việc thu hồi khoản tiền vay của ngân hàng hoặc việc trả nợ của người vay.

b. Phân loại theo hình thức

- Chiết khấu thương phiếu: ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

- Cho vay: ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định.

- Bảo lãnh: ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình.
- Cho thuê tài chính: ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thỏa thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

c. Phân theo tài sản đảm bảo

- Tín dụng tín chấp: Tín dụng không cần tài sản đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín
- Tín dụng thế chấp: Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo.

d. Phân loại theo rủi ro

- Tín dụng lành mạnh: các khoản tín dụng có khả năng thu hồi cao.
- Tín dụng có vấn đề: các khoản tín dụng có dấu hiệu không lành mạnh như khách hàng chậm tiêu thụ, tiến độ thực hiện kế hoạch bị chậm, khách hàng gặp rủi ro, khách hàng trì hoãn nộp báo cáo chính....

1.2.3 Quy trình tín dụng tại các ngân hàng thương mại

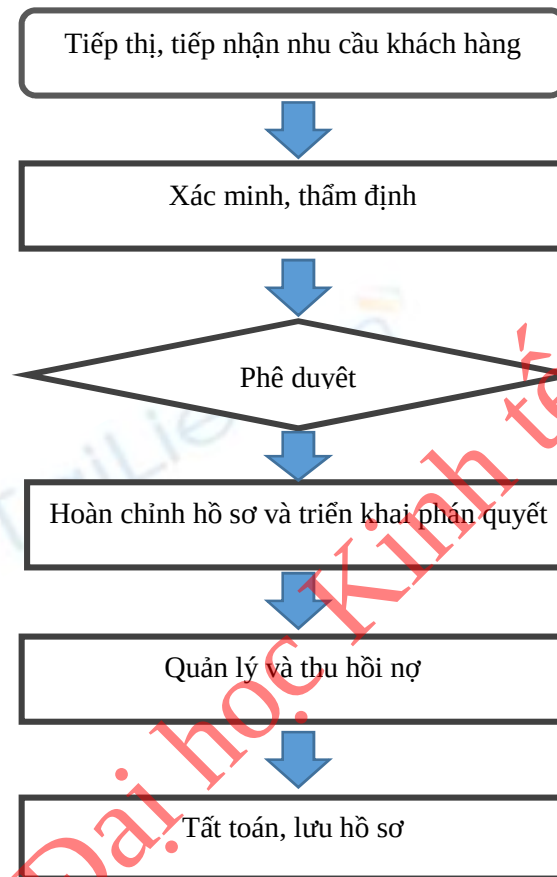
Bước 1: Tiếp thị, tiếp nhận nhu cầu khách hàng.

Theo mô hình bán hàng chuyên nghiệp đối với nghiệp vụ cấp tín dụng, ở bước này cán bộ tín dụng thực hiện việc tìm kiếm và tiếp thị khách hàng, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng. Sau khi tiếp thị thành công, cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay vốn theo quy định.

Bước 2: Xác minh, thẩm định

Là phân tích khả năng hiện tại và tiềm tàng của khách hàng về sử dụng vốn, khả năng hoàn trả và khả năng thu hồi vốn vay cả gốc lẫn lãi. Mục tiêu của xác minh, thẩm định nhằm tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, tiên liệu khả năng kiểm soát những loại rủi ro đó, dự kiến các biện pháp

phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra. Mặt khác, xác minh, thẩm định còn quan tâm đến việc kiểm tra tính chân thực của hồ sơ vay vốn mà khách hàng cung cấp, từ đó nhận định về thái độ trả nợ của khách hàng làm cơ sở quyết định cho vay.



Sơ đồ 1.1: Quy trình cấp tín dụng tại các ngân hàng thương mại

(Nguồn: Quy trình lõi cấp tín dụng được cung cấp bởi Sacombank)

Bước 3: Phê duyệt

Cấp có thẩm quyền phê duyệt hồ sơ theo hạn mức phán quyết cấp tín dụng. Ý kiến phê duyệt ghi rõ số tiền, thời hạn cho từng hình thức và khoản mục cấp tín dụng. Trường hợp không đồng ý cần nêu rõ lý do. Đây là bước cực kỳ quan trọng trong quy trình tín dụng vì nó ảnh hưởng rất lớn đến các khâu sau và ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Bước này là cũng là bước khó xử lý và dễ gặp phải sai lầm nhất.