# MỤC LỤC

[MỤC LỤC 1](#_Toc101095470)

[DANH MỤC BẢNG BIỂU 4](#_Toc101095471)

[DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT 6](#_Toc101095472)

[LỜI MỞ ĐẦU 8](#_Toc101095473)

[1. Lý do chọn đề tài 8](#_Toc101095474)

[2. Mục tiêu nghiên cứu 10](#_Toc101095475)

[3.Phạm vi và đối tượng nghiên cứu 10](#_Toc101095476)

[4. Phương pháp nghiên cứu 10](#_Toc101095477)

[5. Kết cấu của khóa luận 10](#_Toc101095478)

[CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 11](#_Toc101095479)

[1.1. Khái quát về tín dụng ngân hàng 11](#_Toc101095480)

[1.1.1. Khái niệm 11](#_Toc101095481)

[1.1.2. Đặc điểm tín dụng ngân hàng 12](#_Toc101095482)

[1.1.3. Vai trò tín dụng ngân hàng 13](#_Toc101095483)

[1.1.4. Phân loại tín dụng ngân hàng 15](#_Toc101095484)

[1.2. Hoạt động cho vay khác hàng doanh nghiệp 16](#_Toc101095485)

[1.2.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 19](#_Toc101095486)

[1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 20](#_Toc101095487)

[1.3.1. Các nhân tố chủ quan 20](#_Toc101095488)

[1.3.2. Các nhân tố khách quan 23](#_Toc101095489)

[CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG ( OCB ) 26](#_Toc101095490)

[2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP PHƯƠNG ĐÔNG (OCB ) 26](#_Toc101095491)

[2.1.1. Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển ngân hàng OCB 26](#_Toc101095492)

[2.1.2. Bộ máy tổ chức của ngân hàng OCB 27](#_Toc101095493)

[2.1.3. Cơ cấu cho vay tại ngân hàng OCB 31](#_Toc101095494)

[2.2. Phân tích tình trạng tài chính của Ngân hàng TMCP PHƯƠNG ĐÔNG (OCB ) 34](#_Toc101095495)

[2.2.1. Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB giai đoạn 2019-2021 34](#_Toc101095496)

[2.2.2. Phân tích cơ cấu khách hàng vay vốn tại OCB 35](#_Toc101095497)

[2.2.3. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 36](#_Toc101095498)

[2.3. Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB ) 42](#_Toc101095499)

[2.3.1. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 42](#_Toc101095500)

[2.3.2. Tình hình dư nợ theo khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 49](#_Toc101095501)

[2.3.3. Đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng OCB 54](#_Toc101095502)

[2.3.4. Tỷ lệ nợ xấu 54](#_Toc101095503)

[2.3.5. Các chi tiêu đánh giá hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng OCB 57](#_Toc101095504)

[2.4. Đánh giá công tác nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB ) 58](#_Toc101095505)

[2.4.1. Thành tựu 58](#_Toc101095506)

[2.4.2. Hạn chế 59](#_Toc101095507)

[2.5. Nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trong việc hoàn thiện hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB ) 60](#_Toc101095508)

[2.5.1. Các nguyên nhân xuất phát từ yếu tố vĩ mô của nền kinh tế 60](#_Toc101095509)

[2.5.2. Các yếu tố từ phía ngân hàng 60](#_Toc101095510)

[2.5.3. Các yếu tố từ phía khách hàng 61](#_Toc101095511)

[CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG ( OCB ) 63](#_Toc101095512)

[3.1. Định hướng hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB ) 63](#_Toc101095513)

[3.1.1. Định hướng tín dụng của Ngân hàng Nhà nước 63](#_Toc101095514)

[3.1.2. Định hướng kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông 64](#_Toc101095515)

[3.1.3. Định hướng và mục tiêu hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông 65](#_Toc101095516)

[3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB ) 66](#_Toc101095517)

[3.2.1. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp 66](#_Toc101095518)

[3.2.2. Phát triển và quảng bá thương hiệu 67](#_Toc101095519)

[3.2.3. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng 67](#_Toc101095520)

[3.2.4. Ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến 68](#_Toc101095521)

[3.3. Kiến nghị 68](#_Toc101095522)

[3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Phương Đông 68](#_Toc101095523)

[3.3.2. Kiến nghị đối với Chính phủ 70](#_Toc101095524)

[KẾT LUẬN 72](#_Toc101095525)

[TÀI LIỆU THAM KHẢO 73](#_Toc101095526)

# 

# DANH MỤC BẢNG BIỂU

[Sơ đồ 2. 1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức 26](#_Toc101094560)

[Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB 32](#_Toc101095411)

[Bảng 2.2: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng 33](#_Toc101095412)

[Bảng 2.3: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 – 2021 35](#_Toc101095413)

[Bảng 2.4: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 36](#_Toc101095414)

[Bảng 2.5: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế 38](#_Toc101095415)

[Bảng 2.6: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 39](#_Toc101095416)

[Bảng 2.7: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 – 2021 40](#_Toc101095417)

[Bảng 2.8: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 42](#_Toc101095418)

[Bảng 2.9: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 43](#_Toc101095419)

[Bảng 2.10: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 45](#_Toc101095420)

[Bảng 2.11: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 47](#_Toc101095421)

[Bảng 2.12: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 48](#_Toc101095422)

[Bảng 2.13: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 50](#_Toc101095423)

[Bảng 2.14: Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 52](#_Toc101095424)

[Bảng 2.15: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 53](#_Toc101095425)

[Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay 54](#_Toc101095426)

[Bảng 2.17: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ huy động vốn giai đoạn 2019 – 2021 55](#_Toc101095427)

[Bảng 2.18: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ tổng nguồn vốn giai đoạn 2019 – 2021 56](#_Toc101095428)

[Biểu đồ 2.1: Doanh số cho vay giai đoạn 2019- 2021 35](#_Toc101095448)

[Biểu đồ 2.2: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 37](#_Toc101095449)

[Biểu đồ 2.3: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế 38](#_Toc101095450)

[Biểu đồ 2.4: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 39](#_Toc101095451)

[Biểu đồ 2.5: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 - 2021 41](#_Toc101095452)

[Biểu đồ 2.6: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 42](#_Toc101095453)

[Biểu đồ 2.7: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 44](#_Toc101095454)

[Biểu đồ 2.8: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 46](#_Toc101095455)

[Biểu đồ 2.9: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 47](#_Toc101095456)

[Biểu đồ 2.10: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 48](#_Toc101095457)

[Biểu đồ 2.11: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 51](#_Toc101095458)

[Biểu đồ 2.12: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 53](#_Toc101095459)

[Biểu đồ 2.13: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay 55](#_Toc101095460)

# DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

|  |  |
| --- | --- |
| Ban TD HO | Ban thẩm định Hội sở |
| BCTC | Báo cáo tài chính |
| CBNV | Cán bộ nhân viên |
| CBTD | Cán bộ tín dụng |
| Chuyên viên | Chuyên viên quản lý và hỗ trợ tín dụng |
| Chuyên viên  QHKH | Chuyên viên Quan hệ khách hàng |
| CIC | Trung tâm thông tin tín dụng |
| CNTT | Công nghệ thông tin |
| ĐCTC | Định chế tài chính |
| DN | doanh nghiệp |
| DNNVV | doanh nghiệp nhỏ và vừa |
| GDP | Tổng sản phẩm quốc dân |
| HĐBH | Hợp đồng bảo hiểm |
| HĐQT | Hội đồng quản trị |
| HĐTD | Hợp đồng tín dụng |
| HĐTD HO | Hội đồng tín dụng Hội sở |
| KHCN | Khách hàng cá nhân |
| KHDN | Khách hàng doanh nghiệp |
| NH | Ngân hàng |
| NHNN | Ngân hàng Nhà nước |
| NHTMCP | Ngân hàng thương mại cổ phần |
| PGD | Phòng giao dịch |
| QL&HTTD | quản lí và hỗ trợ tín dụng |
| SXKD | Sản xuất kinh doanh |
| TCTD | Tổ chức tín dụng |
| TĐTT | Tốc độ tăng trưởng |
| TGCKH | Tiền gửi có kỳ hạn |
| TGĐ | Tổng Giám đốc |
| TGTK | Tiền gửi tiết kiệm |
| TMCP | Thương mại cổ phần |
| TP.HCM | Thành phố Hồ Chí Minh |
| TSĐB | Tài sản đảm bảo |
| TTKD | Trung tâm kinh doanh |

# LỜI MỞ ĐẦU

# 1. Lý do chọn đề tài

Tại Diễn đàn Kinh tế Việt Nam 2021, thống kê cho thấy 53% doanh nghiệp không có lợi nhuận trong năm 2020. Các doanh nghiệp hiện nay vẫn đang phụ thuộc vào vốn vay của ngân hàng là chính, nhiều dự án đầu tư có vốn chủ sở hữu rất thấp, phải đi vay nên chi phí tài chính rất cao. Doanh nghiệp nhỏ và vừa gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn, chủ yếu là do không có báo cáo tài chính chuẩn để đáp ứng yêu cầu của ngân hàng, thiếu hoạt động minh bạch, quản trị điều hành chưa bài bản, chưa có chiến lược hoạt động cụ thể khiến các ngân hàng chưa yên tâm cấp tín dụng hoặc cấp tín dụng với lãi suất cao. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp này thường có thời gian thành lập ngắn, trong khi đó tiêu chí của ngân hàng khi cấp tín dụng là doanh nghiệp phải thành lập từ 2 – 3 năm trở lên và đạt lợi nhuận tăng trong nhiều năm liên tiếp (Mai Anh, 2021).

Những khó khăn nêu trên đặt ra yêu cầu cho hệ thống NHTM là làm thế nào có thể vừa hỗ trợ doanh nghiệp có khoản vay, vừa giúp ngân hàng tối ưu hoá lợi nhuận với chất lượng tín dụng tốt và tuân thủ quy định của nhà nước.

Thời gian qua, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã có nhiều giải pháp tích cực, từng bước điều hành chính sách tiền tệ, kiểm soát hoạt động tín dụng của các ngân hàng theo hướng tập trung phục vụ nhu cầu vốn đối với các lĩnh vực sản xuất, xuất khẩu, doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cùng với đó, điều chỉnh lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và tiền tệ, qua đó góp phần tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhỏ và vừa qua hệ thống các ngân hàng thương mại còn hạn chế, tỷ lệ dư nợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm trung bình khoảng 22 - 25% tổng dư nợ cho vay toàn bộ nền kinh tế trong giai đoạn 2015 – 2020 (Mai Phương, 2021).

Nhằm hỗ trợ các NHTM cung ứng vốn giá cả hợp lý cho các DN, NHNN đã định hướng năm 2021 ngành ngân hàng tiếp tục phấn đấu giảm lãi suất cho vay để hỗ trợ DN và nền kinh tế theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ. Tháng 01/2021, trên cơ sở cân đối tổng thể cung - cầu, NHNN đã điều chỉnh giảm mức niêm yết lãi suất chào mua OMO từ 5%/năm xuống còn 4,75%/năm để hỗ trợ các tổ chức tín dụng (TCTD) có điều kiện giảm lãi suất cho vay (Lâm An, 2021). Tiếp theo, đến lượt Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam (CIC) giảm ngay 12% phí hiện thời các sản phẩm dịch vụ có sẵn của CIC cho các NHTM để các NHTM có thêm điều kiện giảm lãi suất (Đình Long, 2021).

Hiện mặt bằng lãi suất cho vay VND phổ biến đối với các lĩnh vực ưu tiên ở mức 6-6,5%/năm đối với ngắn hạn, các NHTM nhà nước áp dụng lãi suất cho vay trung và dài hạn phổ biến đối với các lĩnh vực ưu tiên ở mức 9 - 10%/năm. Lãi suất cho vay các lĩnh vực sản xuất kinh doanh thông thường ở mức 6,8 - 9%/năm đối với ngắn hạn. 9,3 -11%/năm đối với trung và dài hạn (Đình Tùng, 2020). Theo đánh giá của một thành viên Hội đồng Tư vấn chính sách tài chính tiền tệ quốc gia, đây cũng là mặt bằng lãi suất thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại đây (Hoàng Long, 2021).

Hưởng ứng chủ trương giảm lãi suất hỗ trợ DN, các NHTM nói chung và Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông (OCB) nói riêng đã và đang có những chủ trương, chính sách hỗ trợ các DN bằng các hình thức tài trợ đa dạng, lãi suất ưu đãi.

Với thế mạnh tài trợ các DN, OCB từ khi thành lập đến nay luôn chú trọng mảng KHDN với các sản phẩm đa dạng và linh hoạt nhằm phục vụ nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. OCB hiện là đối tác cung cấp vốn quan trọng cho nhiều KHDN trên địa bàn, chủ yếu là các DN vừa và nhỏ. Trong những năm qua, hoạt động cho vay đối với KHDN của ngân hàng bên cạnh nhiều thành tựu đã đạt được, vẫn còn tồn tại khá nhiều hạn chế như: dư nợ cho vay KHDN còn thấp, cơ cấu bộ máy hoạt động của chi nhánh chưa hợp lý. nhân sự Phòng KHDN còn thiếu. Ban giám đốc chưa chú trọng hoạt động cho vay KHDN, mà chỉ tập trung vào mảng KHCN và hành chính ngân quỹ. lãi suất chưa cạnh tranh. sản phẩm tín dụng chưa đa dạng. Từ đó dẫn đến hiệu quả cho vay đối với các DN chưa được cao, chưa đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu vốn cho các DN nói riêng và cho nền kinh tế nói chung.

Những lý luận và thực tiễn trên là cơ sở để em quyết định lựa chọn đề tài ***“****Hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông****”*.** Mặc dù đề tài được lựa chọn không phải là một đề tài mới, tuy nhiên ngay tại thời điểm này, trước thực trạng của hệ thống ngân hàng hiện nay thì việc nghiên cứu về vấn đề này trở nên phù hợp và cần thiết hơn bao giờ hết. Luận văn là nỗ lực của em trong việc tìm ra những giải pháp mới, thiết thực sau khi đã phân tích cụ thể thực trạng cho vay tại ngân hàng. Hy vọng, kết quả của nghiên cứu sẽ là cơ sở khoa học tin cậy cho nhà điều hành tỏng việc hoạch định chính sách nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông.

# 2. Mục tiêu nghiên cứu

Bài nghiên cứu được thực hiện nhằm đạt được hai mục tiêu chính:

Thứ nhất, hiểu được tình hình hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp thông qua phân tích thực trạng tại ngân hàng.

Thứ hai, kiến nghị giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông.

# 3.Phạm vi và đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: hoàn thiện hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu được thực hiện dựa trên nguồn số liệu tại Ngân hàng TMCP Phương Đông giai đoạn 2019-2021.

# 4. Phương pháp nghiên cứu

phương pháp được lựa chọn là:

Dùng phương pháp thống kê mô tả để nêu được hiện trạng của hoạt động cho vay tại ngân hàng. Tính toán các hệ số để đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng.

# 5. Kết cấu của khóa luận

Khóa luận ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo còn bao gồm các phần sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng cho vay khách hàng doanh nghiệp Ngân hàng TMCP Phương Đông.

Chương 3: Nhận xét, kiến nghị và giải pháp đối với hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông.

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

**1.1. Khái quát về tín dụng ngân hàng**

### 1.1.1. Khái niệm

Quan hệ tín dụng ra đời và tồn tại đòi hỏi khách hàng của quá trình tuần hoàn vốn để giải quyết hiện tượng dư thừa, thiếu hụt vốn diễn ra thường xuyên giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

Một cách khái quát, tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng tài sản (vốn) từ người sở hữu sang người sử dụng trong một thời gian nhất định trên cơ sở tín nhiệm (tin tưởng) người sử dụng vốn hiệu quả để có khả năng hoàn trả một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu. Như vậy, phạm trù tín dụng gắn với chuyển nhượng một lượng vốn có ba đặc điểm chính là: tính tạm thời (tính thời hạn), tính hoàn trả giá trị lớn hơn giá trị ban đầu và tính chất tin tưởng người sử dụng có khả năng hoàn trả đúng hạn.

Tín dụng có nhiều loại, căn cứ vào người cấp (bản chất) gồm có tín dụng ngân hàng, tín dụng thương mại, trái phiếu, tín dụng nhà nước, tín dụng cá nhân (nặng lãi). Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng vốn giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong kinh tế. Trong mối quan hệ này, ngân hàng vừa giữ vai trò là người đi vay (con nợ) và vai trò là người cho vay (chủ nợ). Đây là quan hệ gián tiếp mà người tiết kiệm thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu vốn trong nền kinh tế.

Từ phân tích trên, ta đi đến định nghĩa: tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng chấp thuận để khách hàng sử dụng một lượng tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) trển cơ sở lòng tin khách hàng có khả năng hoàn trả gốc và lãi khi đến hạn. Ngân hàng cấp tín dụng bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh và các nghiệp vụ khách*Nguyễn Văn Tiến)*

Lưu ý phân biệt tín dụng và cho vay. Bất kì sự chuyển giao quyền sử dụng tạm thời có hoàn trả về tài sản và dựa trên cơ sở lòng tin đều phản ánh quan hệ tín dụng, mối quan hệ tín dụng này được phản ánh dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính. Như vậy, nội dung tín dụng là rộng hơn nội dung cho vay, tuy nhiên, trong hoạt động tín dụng thì cho vay (tín dụng bằng tiền) là hoạt động quan trọng nhất và chiếm tỷ trọng lớn nhất tại các NHTM. Vì vậy thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nghĩa rộng khái quát như trên hay nghĩa hẹp là cho vay.

### 1.1.2. Đặc điểm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng có 5 đặc điểm của tín dụng nói chung như sau:

*Thứ nhất, tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin.* Ngân hàng chỉ có lòng tin khi khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay (gốc, lãi) đúng hạn. Còn người vay tin tưởng vào khả năng kiếm được tiền trong tương lai để trả nợ gốc và lãi.

Đây là đặc điểm quan trọng nhất để tạo ra các đặc điểm tiếp theo.

*Thứ hai, tín dụng là sự chuyển nhượng tài sản có thời hạn hay có tính hoàn trả.* Ngân hàng là trung gian tài chính “ đi vay để cho vay”, nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Để xác định thời hạn cho vay hợp lý, ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay. Nếu ngân hàng có nguồn vốn dài hạn ổn định, thì có thể cấp được nhiều tín dụng dài hạn, ngược lại, nếu nguồn vốn không ổn định và kỳ hạn ngắn, mà cấp nhiều tín dụng dài hạn thì sẽ bị rủi ro thanh khoản. Mặt khác, thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì người vay mới có điều kiện trả nợ đúng hạn. Nếu ngân hàng xác định thời hạn vay nhỏ hơn chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay, thì khách hàng sẽ không có đủ nguồn để trả nợ khi đến hạn, gây khó khăn cho khách hàng. Ngược lại, nếu thời hạn vay lớn hơn chu kỳ luân chuyển vốn thì sẽ tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiềm ẩn rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

*Thứ ba, tín dụng phải trên nguyên tắc không chỉ hoàn trả nợ gốc mà còn cả lãi.* Nếu không có sự hoàn trả thì không được coi là tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay (giá trị gốc), nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị nợ gốc, khách hàng còn phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá sử dụng vốn vay. Khoản lãi phải luôn là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

*Thứ tư, tín dụng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao cho ngân hàng.* Việc đánh giá độ an toàn của các hồ sơ vay vốn là rất khó. Vì luôn tồn tại thông tin bất cân xứng nên dẫn đến lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức. Ngoài ra việc thu hồi nợ không chỉ phụ thuộc vào bản thân khách hàng, mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động, ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động vào giá cả, tỷ giá, lãi suất, lạm phát, thiên tai,… Khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.

*Thứ năm, Tín dụng phải mang tính hoàn trả vô điều kiện.* Quá trình xin vay và cho vay diễn ra trên những căn cứ pháp lý chặt chẽ như: Hợp đông thế chấp, hợp đồng cầm cố, cầm cố cho bên thứ ba vay vốn, hợp đồng bảo lãnh, khế ước nhận nợ…Trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả khoản vay cho ngân hàng vô điều kiện khi đến hạn.

Từ các đặc điểm trên cho thấy, tín dụng ngân hàng phải bảo đảm được hai nguyên tắc cơ bản sau:

Thứ nhất, vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích.

Thứ hai, vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng.

### 1.1.3. Vai trò tín dụng ngân hàng

**Đối với nền kinh tế**

*Thứ nhất, Tín dụng ngân hàng thúc đẩy phát triển kinh tế và việc làm.* Bởi vì nó góp phần tăng lượng vốn đầu tư và hiệu quả đầu tư. Điều này xuất phát từ chức năng cơ bản của thị trường tài chính nói chung và thị trường tín dụng ngân hàng nói riêng là luân chuyển vốn từ những người (cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ). Tại sao việc luân chuyển vốn từ người tiết kiệm sang người sử dụng vốn lại quan trọng với nền kinh tế?

Nếu không có ngân hàng thì việc luân chuyển vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế sẽ bị ách tắc, vốn nằm chết trong dân. Chính vì vậy, kênh luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tăng lượng vốn đầu tư cho nền kinh tế.

Tín dụng ngân hàng không chỉ làm tăng vốn mà còn đồng thời giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế. Bởi vì, Những người tiết kiệm thường là những người không có đồng thời cơ hội đầu tư sinh lời cao. Thông qua tín dụng ngân hàng mà vốn từ những người thiếu các dự án đầu tư hiệu quả được chuyển tới những người có dự án đầu tư hiệu quả hơn nhưng lại thiếu vốn. Người đi vay và ngân hàng đều nỗ lực sử dụng vốn hiệu quả để tránh không trả được nợ dẫn đến bị phát mại tài sản, giải thể hoặc phá sản. Kết quả là kinh tế tăng trưởng, tạo công ăn việc làm và năng suất lao động tăng cao.

Tín dụng ngân hàng là người hỗ trợ đắc lực cho việc phát triển tín dụng thương mại thông qua chiết khấu thương phiếu. Qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển hoạt động mua bán giữa các doanh nghiệp và tăng trưởng kinh tế.

So với kênh dẫn vốn thị trường chứng khoán thì tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng hơn nhiều vì giảm được chi phí giao dịch và giảm được thông tin bất cân xứng.

*Thứ hai, là công cụ điều tiết kinh tế xã hội của nhà nước.* Thông qua đầu tư vốn vào những ngành nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề, khu vực kinh tế đó, hình thành nên cơ cấu kinh tế hiệu quả. Việt Nam đã thực hiện cho vay hỗ trợ lãi suất, bảo lãnh cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ vay ngân hàng.

Thông qua lãi suất, tín dụng ngân hàng góp phần lưu thông tiền tệ, ổn định giá trị đồng tiền. Ở Việt Nam, tín dụng ngân hàng là kênh quan trọng truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị, xã hội.

**Đối với khách hàng**

*Thứ nhất, ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng*. So với tín dụng thương mại và tín dụng cá nhân nặng lãi thì tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng với khách hàng. Với các ưu điểm như không bị hạn chế về thời gian vay, về mục đích sử dụng, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn nên tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Qua đó, tín dụng ngân hàng giúp nhà đầu tư kịp thời tận dụng được những cơ hội kinh doanh, giúp các gia đình nâng cao được chất lượng cuộc sống.

*Thứ hai, tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp.* So với việc sử dụng vốn chủ sở hữu thì tín dụng ngân hàng ràng buộc trả vốn gốc và lãi trong thời gian nhất định như đã thỏa thuận. Do đó buộc khách hàng phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

**Đối với ngân hàng**

*Thứ nhất, đem lại lợi nhuận quan trọng nhất cho ngân hàng.* Tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có ( khoảng 69%) và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng ( khoảng 70% đến 90%) mặc dù tỷ trọng hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm trên thị trường tài chính nhưng tín dụng ngân hàng vẫn luôn là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận cao nhất đối với mỗi ngân hàng.

*Thứ hai, thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng mở rộng được các loại hình dịch vụ khác nhau như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn…* Từ đó đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, tăng lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro khi ngân hàng trung ương thắt chặt tiền tệ hoặc khi gặp rủi ro tín dụng.

### 1.1.4. Phân loại tín dụng ngân hàng

#### 1.1.4.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng

*Tín dụng ngắn hạn:* Là loại tín dụng đến 1 năm và được sử dụng để bù đắp vốn lưu động tạm thời, phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình. Đây là loại tín dụng có mức rủi ro thấp vì thời hạn hoàn vốn nhanh, tránh được các rủi ro về lãi suất, lạm phát cũng như những bất ổn của môi trường kinh tế vĩ mô và thị trường, vì thế lãi suất thường thấp hơn các loại tín dụng khác.

*Tín dụng trung hạn:* Là loại tín dụng trên 1 năm đến 5 năm, được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, đổi mới và cải tiến trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Tín dụng trung hạn còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập.

*Tín dụng dài hạn:* là tín dụng có thời hạn trên 5 năm, đáp ứng cho nhu cầu đầu tư dài hạn như: xây dựng cơ bản (nhà xưởng, dây chuyền sản xuất…) xây dựng cơ sở hạ tầng ( đường xá, cảng biển, sân bay…) cải tiến và mở rộng sản xuất quy mô lớn. Do thời hạn đầu tư kéo dài, nên tín dụng dài hạn thường áp dụng hình thức giải ngân nhiều lần theo tiến độ dự án. Nhìn chung tín dụng dài hạn chịu rủi ro rất lớn, bởi vì thời hạn càng dài, thì những biến động không dự tính có thể xảy ra càng lớn.

#### 1.1.4.2. Căn cứ vào bảo đảm tín dụng

*Tín dụng có đảm bảo:* Tín dụng có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của người thứ ba. Hình thức tín dụng này áp dụng đối với khách hàng không đủ uy tín, khi vay vốn phải có tài sản bảo đảm hoặc phải có người bảo lãnh. Tài sản đảm bảo hoặc bảo lãnh của người thứ ba là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu dự phòng khi nguồn thu chính ( dòng tiền) của con nợ thiếu hụt, do lo sợ phát mại tài sản đã tạo áp lực buộc con nợ phải trả nợ, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

*Tín dụng không đảm bảo:* Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hay không có bảo lãnh của bên thứ ba. Loại tín dụng này áp dụng cho khách hàng truyền thống, có hệ số tín nhiệm cao và số tiền vay không lớn.

#### 1.1.4.3. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

*Tín dụng bất động sản:* là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm:

Tín dụng ngắn hạn cho xây dựng nhỏ và sửa chữa nhà cửa.

Tín dụng dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, cơ sở dịch vụ, trang trại.

*Tín dụng công thương nghiệp:* là khoản tín dụng cấp cho doanh nghiệp để trang trải các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, trả thuế và chi trả lương.

*Tín dụng chứng từ* hay được dùng trong lĩnh vực công thương nghiệp. Đối tượng cấp là bộ chứng từ bán hàng (thường là bộ chứng từ hàng xuất) chứ không phải hàng hóa vật chất hữu hình. Tín dụng chứng từ rất phong phú và đa dạng, từ mở thư tín dụng, ứng trước bộ chứng từ hàng xuất, chiết khấu hối phiếu…

*Tín dụng nông nghiệp:* là khoản tín dụng cấp cho hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi.

*Tín dụng tiêu dùng:* là các khoản tín dụng cấp cho cá nhân, hộ gia đình để mua sắm hàng hóa tiêu dùng đắt tiền như xe hơi, trang thiết bị trong nhà, cho vay du học…

*Tín dụng đầu tư tài chính:* là các khoản tín dụng cấp cho các cá nhân, doanh nghiệp mua chứng khoán, vàng.

**1.2. Hoạt động cho vay khác hàng doanh nghiệp**

**1.2.1. Khái niệm**

Theo Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED), cho vay khách hàng doanh nghiệp (commercial loan, business loan, commercial and industrial loan, hoặc C&I loan) là khoản tiền mà ngân hàng cho các công ty vay nhằm mục đích kinh doanh, từ tài trợ hàng tồn kho đến đầu tư máy móc thiết bị, dưới dạng thế chấp hoặc tín chấp, trả từng lần hay trả góp, trong đó bao gồm cả các khoản cho vay cá nhân nhưng nhằm mục đích thương mại, công nghiệp, mà không phải là mục đích đầu tư hay chi tiêu cá nhân. Bên cạnh đó, cho vay doanh nghiệp cũng không bao gồm: cho vay đảm bảo bằng bất động sản, cho vay các định chế tài chính, cho vay sản xuất nông nghiệp và nông dân.

Tại Việt Nam, hoạt động cho vay của NHTM đối với KHDN (dưới đây gọi tắt là “Cho vay Doanh nghiệp”) là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay (là ngân hàng) giao hoặc cam kết giao cho khách hàng là doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên

tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

**1.2.2. Các loại hình cho vay**

Tại Singapore, các ngân hàng phân loại Cho vay Doanh nghiệp (Monetary Authority of Singapore, 2018) như sau:

Cho vay Doanh nghiệp có kỳ hạn (business term loan): là khoản vay mà DN có thể hoàn trả cho Ngân hàng trong vòng tối đa 5 năm.

Cho vay bổ sung vốn lưu động (working campital loan): là khoản vay ngắn hạn như bao thanh toán, thấu chi,…để tài trợ hoạt động kinh doanh hàng ngày của DN, bao gồm hình thức tín chấp hoặc thế chấp.

Cho vay thuê mua (Hire purchase loan): là khoản vay mua hàng hóa (máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải) trả góp trong khoảng thời gian cố định.

Tại Ấn Độ, Cho vay Doanh nghiệp bao gồm 02 loại (Reserve Bank of India, 2018)

là:

Cho vay tín dụng tiền mặt (cash credit loan): còn gọi là cho vay vốn lưu động, là một khoản vay ngắn hạn phục vụ cho mục đích kinh doanh và phụ thuộc vào lượng hàng tồn kho.

Cho vay có kỳ hạn (term loan): là khoản vay dài hạn từ5-7 năm nhằm tài trợ DN mua sắm thiết bị, nhà xưởng, mở rộng kinh doanh,…

Tại Việt Nam, theo Thông tư 39/2016/TT-NHNN có hiệu lực từ ngày 15/03/2017 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng, Cho vay Doanh nghiệp được phân thành các loại như sau:

**a. Căn cứ vào thời hạn cho vay** (Điều 10)

Cho vay ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay tối đa 01 (một) năm.

Cho vay trung hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay trên 01 (một) năm và tối đa 05 (năm) năm.

Cho vay dài hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay trên 05 (năm) năm.

**b. Căn cứ vào phương thức cho vay** (Điều 27)

Cho vay từng lần: Mỗi lần cho vay, tổ chức tín dụng và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay và ký kết thỏa thuận cho vay.

Cho vay hợp vốn: Là việc có từ hai tổ chức tín dụng trở lên cùng thực hiện cho vay đối với khách hàng để thực hiện một phương án, dự án vay vốn.

Cho vay lưu vụ: Là việc tổ chức tín dụng thực hiện cho vay đối với khách hàng để nuôi trồng, chăm sóc các cây trồng, vật nuôi có tính chất mùa vụ theo chu kỳ sản xuất liền kề trong năm hoặc các cây lưu gốc, cây công nghiệp có thu hoạch hàng năm. Theo đó, tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận dư nợ gốc của chu kỳ trước tiếp tục được sử dụng cho chu kỳ sản xuất tiếp theo nhưng không vượt quá thời gian của 02 chu kỳ sản xuất liên tiếp.

Cho vay theo hạn mức: Tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận với khách hàng một mức dư nợ cho vay tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong hạn mức cho vay, tổ chức tín dụng thực hiện cho vay từng lần. Một năm ít nhất một lần, tổ chức tín dụng xem xét xác định lại mức dư nợ cho vay tối đa và thời gian duy trì mức dư nợ này.

Cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng: Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi mức cho vay dự phòng đã thỏa thuận. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức cho vay dự phòng nhưng không vượt quá 01 (một) năm.

Cho vay theo hạn mức thấu chi trên tài khoản thanh toán: Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng một mức thấu chi tối đa để thực hiện dịch vụ thanh toán trên tài khoản thanh toán. Mức thấu chi tối đa được duy trì trong một khoảng thời gian tối đa 01 (một) năm.

Cho vay quay vòng: Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay đối với nhu cầu vốn có chu kỳ hoạt động kinh doanh không quá 01 (một) tháng, khách hàng được sử dụng dư nợ gốc của chu kỳ hoạt động kinh doanh trước cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo nhưng thời hạn cho vay không vượt quá 03 (ba) tháng.

Cho vay tuần hoàn (rollover): Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận áp dụng cho vay ngắn hạn đối với khách hàng với điều kiện: a) Đến thời hạn trả nợ, khách hàng có quyền trả nợ hoặc kéo dài thời hạn trả nợ thêm một khoảng thời gian nhất định đối với một phần hoặc toàn bộ số dư nợ gốc của khoản vay. b) Tổng thời hạn vay vốn không vượt quá 12 tháng kể từ ngày giải ngân ban đầu và không vượt quá một chu kỳ hoạt động kinh doanh. c) Tại thời điểm xem xét cho vay, khách hàng không có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng. d) Trong quá trình cho vay tuần hoàn, nếu khách hàng có nợ xấu tại các tổ chức tín dụng thì không được thực hiện kéo dài thời hạn trả nợ theo thỏa thuận.

### 1.2.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp là một tất yếu khách quan và cũng như các loại hình doanh nghiệp khác trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp này cũng sử dụng vốn tín dụng ngân hàng để đáp ứng nhu cầu thiếu hụt vốn cũng như để tối ưu hoá hiệu quả sử dụng vốn của mình. Vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng, nó chẳng những thúc đẩy sự phát triển khu vực kinh tế này mà thông qua đó tác động trở lại thúc đẩy hệ thống ngân hàng, đổi mới chính sách tiền tệ hoàn thiện các cơ chế chính sách về tín dụng, thanh toán ngoại hối… Để thấy được vai trò của tín dụng ngân hàng trong việc phát triển doanh nghiệp ta xét một số vai trò sau:

Tín dụng ngân hàng góp phần đảm bảo cho hoạt động của các doanh nghiệp được liên tục. Trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp luôn cần phải cải tiến kỹ thuật thay đổi mẫu mã mặt hàng, đổi mới công nghệ máy móc thiết bị để tồn tại đứng vững và phát triển trong cạnh tranh. Trên thực tế không một doanh nghiệp nào có thể đảm bảo đủ 100% vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh. Vốn tín dụng của ngân hàng đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm máy móc thiết bị cải tiến phương thức kinh doanh. Từ đó góp phần thúc đẩy tạo điều kiện cho quá trình phát triển sản xuất kinh doanh đựơc liên tục.

**Tín dụng ngân hàng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp**

Khi sử dụng vốn tín dụng ngân hàng các doanh nghiệp phải tôn trọng hợp đồng tín dụng phải đảm bảo hoàn trả cả gốc lẫn lãi đúng hạn và phải tôn trọng các điều khoản của hợp đồng cho dù doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả hay không. Do đó đòi hỏi các doanh nghiệp muốn có vốn tín dụng của ngân hàng phải có phương án sản xuất khả thi. Không chỉ thu hồi đủ vốn mà các doanh nghiệp còn phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả, tăng nhanh chóng vòng quay vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận phải lớn hơn lãi suất ngân hàng thì mới trả được nợ và kinh doanh có lãi. Trong quá trình cho vay ngân hàng thực hiện kiểm soát trước, trong và sau khi giải ngân buộc doanh nghiệp phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

**Tín dụng ngân hàng góp phần hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho doanh nghiệp**

Trong nền kinh tế thị trường hiếm doanh nghiệp nào dùng vốn tự có để sản xuất kinh doanh. Nguồn vốn vay chính là công cụ đòn bẩy để doanh nghiệp tối ưu hoá hiệu quả sử dụng vốn. Để hiệu quả thì doanh nghiệp phải có một cơ cấu vốn tối ưu, kết cấu hợp lý nhất là nguồn vốn tự có và vốn vay nhằm tối đa hoá lợi nhuận tại mức giá vốn bình quân rẻ nhất.

**Tín dụng ngân hàng góp phần tập trung vốn sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp**

Cạnh tranh là một quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường, muốn tồn tại và đứng vững thì đòi hỏi các doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh. Xu hướng hiện nay của các doanh nghiệp là tăng cường liên doanh, liên kết, tập trung vốn đầu tư và mở rộng sản xuất, trang bị kỹ thuật hiện đại để tăng sức cạnh tranh. Tuy nhiên, để có một lượng vốn đủ lớn đầu tư cho sự phát triển trong khi vốn tự có lại hạn hẹp, khả năng tích luỹ thấp thì phải mất nhiều năm mới thực hiện được. Và khi đó cơ hội đầu tư phát triển không còn nữa. Như vậy có thể đáp ứng kịp thời, các doanh nghiệp có thể tìm đến tín dụng ngân hàng. Chỉ có tín dụng ngân hàng mới có thể giúp doanh nghiệp thưc hiện được mục đích của mình là mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.

## 1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp

### 1.3.1. Các nhân tố chủ quan

Hoạt động cho vay KHDN có phát triển hay không phần lớn là phụ thuộc vào các nhân tố nội tại của ngân hàng, cụ thể như sau:

#### 1.3.1.1. Nguồn vốn của Ngân hàng

Quy mô vốn tự có thể hiện sức mạnh của ngân hàng. Thật vậy, vốn tự có của ngân hàng càng lớn không những quyết định khả năng cạnh tranh của chính ngân hàng trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ tài chính nói chung và đáp ứng nhu cầu vốn vay của các DN nói riêng trong nền kinh tế, mà còn có thể hạn chế rủi ro liên quan xảy ra như không thu hồi được nợ vay. Vì vậy, tăng quy mô vốn tự có hiện nay đang là xu thế phát triển của hầu hết các NHTM.

Theo thống kê của NHNN, tính đến cuối năm 2020, tổng số vốn tự có của hệ thống các TCTD là 362.562 tỷ đồng. So với cuối năm 2019, vốn tự có của cả hệ thống đã được bơm thêm hơn 15.000 tỷ đồng, mức này thấp hơn so với mức tăng năm trước đó (khoảng 32.000 tỷ đồng) (Quang Hà, 2021).

Nguồn vốn của Ngân hàng bao gồm 2 yếu tố có liên hệ mật thiết với nhau: nợ và vốn. Khi nguồn vốn của Ngân hàng tăng trưởng đều đặn, hợp lý thì Ngân hàng có thêm nhiều tiền cho khách hàng vay và vẫn duy trì được tỷ lệ an toàn vốn theo quy định. Ngược lại, nếu thiếu vốn Ngân hàng sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội đầu tư và việc tăng cường hoạt động cho vay sẽ bị hạn chế. Nhưng nếu vốn quá nhiều, Ngân hàng cho vay ít so với lượng vốn huy động thì sẽ gây ra hiện tượng tồn đọng vốn, làm giảm lợi nhuận của Ngân hàng. Vì vậy, việc nghiên cứu tình hình huy động vốn của Ngân hàng là quan trọng khi muốn tăng cường hoạt động cho vay.

#### 1.3.1.2. Chính sách cho vay

Chính sách cho vay bao gồm các yếu tố giới hạn mức cho vay đối với một khách hàng, kỳ hạn, lãi suất cho vay và mức phí dịch vụ, phương thức cho vay, hướng giải quyết phần khách hàng vay vượt giới hạn, xử lý các khoản vay có vấn đề tất cả các yếu tố đó có tác dụng trực tiếp và mạnh mẽ đến việc mở rộng cho vay của Ngân hàng.

Nếu như tất cả những yếu tố thuộc chính sách cho vay đúng đắn, hợp lý, linh hoạt, đáp ứng được các nhu cầu đa dạng của khách hàng về vốn thì Ngân hàng đó sẽ thành công trong việc tăng cường hoạt động cho vay, nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng. Ngược lại, những yếu tố này bất hợp lý, cứng nhắc, không theo sát tình hình thực tế sẽ dẫn đến khó khăn trong việc tăng cường hoạt động cho vay của mình.

#### 1.3.1.3. Thông tin tín dụng

Trong môi trường luôn biến động và cạnh tranh gay gắt như ngày nay thì thông tin trở thành vấn đề thiết yếu, không thể thiếu được với mọi DN nói chung, NHTM nói riêng. Để tăng cường hoạt động cho vay đạt hiệu quả, chất lượng cao, NHTM phải nắm bắt những thông tin cả bên trong và bên ngoài của Ngân hàng. Những thông tin bên ngoài gồm có: khách hàng, những biến đổi của môi trường kinh tế, dân số, văn hoá, xã hội, chính trị, luật pháp,... ).

Trong khi đó, nguồn thông tin bên trong thể hiện rõ những điểm mạnh, yếu của các nguồn lực khác nhau trong Ngân hàng. Nếu một Ngân hàng nắm bắt đầy đủ, chính xác kịp thời những thông tin bên ngoài, thì ngân hàng đó sẽ đưa ra những phương hướng hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay nói riêng phù hợp. Thực tế ở Việt Nam, tiếp cận thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ là khó khăn nên khả năng cho vay còn nhiều hạn chế.

#### 1.3.1.4. Chính sách marketing của ngân hàng

[Marketing ngân hàng](http://tapchitaichinh.vn/tags/TWFya2V0aW5nIG5nw6JuIGjDoG5n/marketing-ngan-hang.html) được hiểu là một hệ thống tổ chức quản lý của một ngân hàng để đạt được mục tiêu thỏa mãn tối đa các nhu cầu về vốn cũng như các sản phẩm dịch vụ khác của ngân hàng đối với một hay nhiều nhóm khách hàng mục tiêu đã được lựa chọn thông qua các chính sách nhằm hướng tới mục tiêu cuối cùng và cao nhất là tối đa hóa lợi nhuận (Thu Trang, 2020). Ngân hàng có chính sách marketing tốt được hiểu là xác định rõ đối tượng khách hàng mà họ muốn tập trung đến để từ đó đưa ra những sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng, lập kế hoạch Marketing tốt, cũng như có sự đầu tư hiệu quả về tài chính, con người, qua đó thu hút được các DN đến với ngân hàng. Nó tạo nên tác động tích cực đối với hoạt động cho vay. Ngược lại, nếu ngân hàng không xây dựng cho mình chiến lược marketing hoặc marketing yếu kém, DN không hiểu biết về ngân hàng sẽ làm nản lòng người đi vay, ảnh hưởng đến mở rộng cho vay.

#### 1.3.1.5. Trang thiết bị công nghệ

Yếu tố công nghệ, trang thiết bị ngân hàng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động cho vay hiện nay. Nếu ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại, các giao dịch diễn ra nhanh chóng, chính xác, thuận tiện thì sẽ có nhiều khách hàng đến với ngân hàng, qua đó giúp mở rộng hoạt động cho vay nhanh chóng và hiệu quả hơn.

Đồng thời, công nghệ ngân hàng cũng góp phần giúp ngân hàng đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, hình thức huy động vốn, phục vụ tốt cho quá trình đẩy mạnh cho vay.

#### 1.3.1.6. Chất lượng nhân sự

Đối với ngân hàng, việc lựa chọn nhân sự tốt, có đạo đức nghề nghiệp, giỏi về năng lực quản lý cũng như chuyên môn (năng lực phân tích, đánh giá, hiệu quả kinh doanh của dự án, định giá tài sản đảm bảo, giám sát khoản vay,…) sẽ giúp ngân hàng ngăn ngừa được những sai phạm đáng tiếc có thể xảy ra, hạn chế rủi ro tín dụng.

### 1.3.2. Các nhân tố bên ngoài

#### 1.3.2.1. Môi trường kinh tế - xã hội

Sự phát triển của nền kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng, từ đó tạo môi trường rất thuận lợi để đẩy mạnh hoạt động cho vay. Trong giai đoạn nền kinh tế phát triển ổn định, doanh nghiệp kinh doanh tốt thì xã hội có nhiều nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh nên nhu cầu vay vốn tăng. Ngược lại, nền kinh tế suy thoái dẫn đến nền kinh tế giảm khả năng hấp thụ vốn do đó dư thừa, ứ đọng vốn, không những hoạt động cho vay không được mở rộng mà còn bị thu hẹp.

#### 1.3.2.2. Các yếu tố xuất phát từ phía khách hàng

Năng lực, kinh nghiệm quản lý của khách hàng: Trong quá trình thực hiện kinh doanh, do năng lực quản lý còn thấp nên năng suất, chất lượng, hiệu quả không đạt như mong muốn, dẫn đến thua lỗ, không trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Điều này có thể dẫn đến nợ xấu và ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Vốn, khả năng tài chính của khách hàng: Khách hàng có nguồn vốn, khả năng tài chính tốt là điều kiện để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư mua sắm thiết bị, kinh doanh hiệu quả và có thể thanh toán các khoản nợ vay cho ngân hàng đầy đủ, đúng hạn.

Tư cách, đạo đức của người đi vay: Tư cách đạo đức xét trên phương diện ý muốn hoàn trả nợ vay, trong nhiều trường hợp người vay có ý muốn chiếm đoạt vốn, không hoàn trả nợ vay mặc dù có khả năng trả nợ đi nữa sẽ có thể gây ra rủi ro mất vốn cho các ngân hàng.

Trình độ khoa học công nghệ ở các DN vẫn còn thường cũ, lạc hậu, ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh và thu nhập của DN, do đó làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng và đồng thời gây khó khăn cho ngân hàng trong việc định giá tài sản khi tiến hành cho vay.

#### 1.3.2.3. Đối thủ cạnh tranh

Cạnh tranh là một động lực tốt để Ngân hàng ngày càng hoàn thiện, vì vậy để ngày càng phát triển thì Ngân hàng luôn phải cố gắng không để mình tụt hậu so với đối thủ cạnh tranh và phải nâng cao, tăng cường các hoạt động của mình vượt đối thủ cạnh tranh.

Tuy nhiên, khách hàng có sự lựa chọn của mình khi gửi tiền, sử dụng dịch vụ và vay tiền của Ngân hàng nào có lợi cho họ. Do đó, để mở rộng hoạt động cho vay thì việc nghiên cứu tìm hiểu đối thủ cạnh tranh để ngày càng chiếm ưu thế hơn là vô cùng quan trọng.

#### 1.3.2.4. Quản lý nhà nước

Trước hết, các quốc gia có tình hình chính trị ổn định, vững mạnh luôn thu hút nhà đầu tư và hoạt động làm ăn thường phát triển thuận lợi. An ninh xã hội được đảm bảo, trật tự an toàn luôn được duy trì là nền tảng cơ sở cho sự phát triển kinh tế.

Nhân tố tiếp theo phải kể đến đó là môi trường pháp lý. Môi trường pháp lý chặt chẽ và ổn định sẽ là điều kiện thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của DN, tạo ra một điều kiện thuận lợi hơn để DN có thể vay vốn tại ngân hàng. Tuy nhiên, môi trường pháp lý ở nước ta đang trong quá trình hoàn thiện, các văn bản pháp luật luôn được thay đổi, do đó lợi ích của NHTM và các DN luôn bị đe doạ. Chính vì vậy đã tác động không tốt đến quyết định mở rộng cho vay của NHTM đối với DN.

Cơ chế chính sách của Chính phủ tác động vô cùng lớn đến việc mở rộng cho vay đối với DN của các ngân hàng. Tuy nhiên, các cơ chế chính sách của Nhà nước ta hiện nay vẫn còn tình trạng chồng chéo, dẫn chiếu văn bản quy phạm quá nhiều. Cơ chế thủ tục hành chính vẫn quan liêu, rắc rối, quy định nhiều khi còn phức tạp không phù hợp với thực tế. Điều đó làm cho các hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay vốn nói riêng gặp không ít khó khăn.

Một nhân tố nữa phải nói đến là sự không đồng bộ giữa các ngành chức năng, giữa các cấp có thẩm quyền, giữa các địa phương cũng góp phần đẩy nhanh hay kéo dài thời gian cho vay.

# CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG (OCB )

**2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng OCB**

Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Phương Đông

Tên Tiếng Anh: Orient Commercial Joint Stock Bank

Tên giao dịch (Viết tắt): OCB

Trụ sở chính: 41 & 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Loại hình: Thương mại cổ phần

Ngày thành lập: 10/06/1996

Giấy phép hoạt động: số 0061/NH-GP ngày 13/4/1996

Mã số thuế: 0300862005

Mã chứng khoán: OCB

Swift code: ORCVNVX

Chủ tịch HĐQT: Trịnh Văn Tuấn

**2.1.1. Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển ngân hàng OCB**

Giai đoạn 2003 – 2007: Trong năm 2007, tổng tài sản đạt mức 11.000 tỷ đồng, một con số lý tưởng tại thời điểm đó. Cũng trong giai đoạn này, OCB hợp tác chiến lược với BNP Paribas (1 trong 6 tập đoàn tài chính hàng đầu thế giới sở hữu gần 20% cổ phần OCB)

Năm 2008: Triển khai ngân hàng lõi T4 (1 trong những hệ thống ngân hàng lõi tốt nhất thế giới, bước đầu lộ trình hiện đại hóa công nghệ ngân hàng)

Năm 2020: Sau 17 năm thành lập, đến năm 2020 tổng tài sản OCB ước đạt 33.000 tỷ đồng. Trong năm 2020, OCB tiếp tục công bố hệ thống nhận diện thương hiệu mới và triển khai đề án tự tái cơ cấu giai đoạn 2019 – 2015.

Năm 2015: Khởi động dự án Basel II dưới sự tư vấn DBS Singapore (1 trong 11 Ngân hàng đầu tiên thực hiện triển khai)

Năm 2016: Là 1 năm thành công của OCB khi tổng tài sản đạt xấp xỉ 65.000 tỷ đồng. Trong lần xếp hạng đầu tiên, OCB được Moody’s công bố mức xếp hạng B2, thật sự đây là 1 thành tích đáng ghi nhận của OCB trong năm 2016. Không chỉ dừng lại ở đó, tốc độ tăng trưởng thuộc nhóm 3 Ngân hàng dẫn đầu thị trường (Tổng tài sản, Huy động vốn, Cho vay)

Năm 2017: Lại 1 năm thành công của ngân hàng Phương Đông, tổng tài sản đạt gần 85.000 tỷ đồng. Trở thành ngân hàng đầu tiên hoàn thành dự án triển khai Basel II, đáp ứng các tiêu chuẩn Quốc tế về Quản lý rủi ro. Một sự kiện không kém phần quan trọng trong năm 2017  ra mắt Bộ phận nhận diện thương hiệu riêng COM – B “Tài chính tiêu dùng OCB”

Năm 2018: Trên đà phát triển, OCB lọt top 100 Doanh nghiệp Sao Vàng Đất Việt. Tháng 3/2018, ra mắt OCB OMNI – Ngân hàng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam. Đạt giải thưởng “Thương hiệu Tin & Dùng” hạng mục Dịch vụ bán lẻ

Năm 2019: Trong năm nay, OCB liên tục nhận được cái giải thưởng: Là 1 trong 3 tổ chức tài chính – ngân hàng tại Việt Nam đạt giải thưởng “Doanh nghiệp xuất sắc nhất châu Á – Thái Bình Dương” tại lễ trao giải Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2019 (APEA). Tạp chí IFM trao tặng 02 giải thưởng lớn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng là Ngân hàng số đột phá năm 2019 (Most Innovative Digital Banking Solution) và Ngân hàng số tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2019 (Fastest Growing Digital Bank – Vietnam 2019).

Năm 2020: Tháng 9/2020, OCB được vinh danh trong Bảng xếp hạng FAST500 – Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam năm 2020 và Top 10 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín năm 2020. Tháng 10/2020, OCB tự hào đạt chứng nhận Thương hiệu Quốc Gia.

**2.1.2. Bộ máy tổ chức của ngân hàng OCB**

Sơ đồ 2. 1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Phòng Kiểm Soát Nội Bộ

Phòng Nguồn Vốn

Phòng Hành Chánh Nhân Sự

Phòng Nghiệp Vụ Kinh doanh

Phòng Kế Toán-Ngân Quỹ

**BAN GIÁM ĐỐC**

*(Nguồn: Phòng Hành Chánh Nhân Sự)*

**- Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban**

**Ban Giám Đốc**

Có trách nhiệm điều hành mọi hoạt động của đơn vị. Phân chia công việc phù hợp với chức năng, vai trò , nhiệm vụ của các phòng ban. Và chịu trách nhiệm chung về các vấn đề phát sinh trong đơn vị.

Tiếp nhận các ý kiến và thông tin phản hồi từ cấp dưới nhằm kịp thời điều chỉnh những vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động của chi nhánh.

Có toàn quyền quyết định mức vay của một khoản vay.

Có quyền quyết định tổ chức bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỹ luật, hay nâng lương cho cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và trưởng phòng kiểm soát nội bộ.

**Phòng Hành Chánh Nhân Sự**

Lập các chương trình và tổ chức thực hiện quy hoạch cán bộ, quản lý nhân sự, lao động và tính, phát lương cho nhân viên trong đơn vị. Đào tạo nhân nhân viên, thực hiện chính sách cán bộ, thực hiện công tác thi đua khen thưởng.

Lập kế hoạch và tổ chức thực hiện xây dựng cơ bản, mua sắm trang thiết bị và công cụ lao động.

Lập các báo cáo về công tác cán bộ lao động, tiền lương, công tác hành chính, quản trị theo quy định.

Thực hiện một số nhiệm vụ khác do Ban giám đốc giao.

**Phòng Nghiệp Vụ Kinh Doanh**

Thực hiện nghiên cứu tình hình kinh tế xã hội trong phạm vi hoạt động với mục đích phục vụ cho việc:

- Lập kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, trung và dài hạn đồng thời thực hiện các kế hoạch đó.

- Lập và tổ chức thực hiện các kế hoạch, dự án khai thác nguồn vốn.

Thực hiện tiếp cận và nắm bắt thông tin thị trường về các nhu cầu từ đó đề xuất các phương án kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế.

Giữ vững quan hệ với khách hàng cũ-khách hàng truyền thống, mở rộng quan hệ với khách hàng mới theo chiến lược của ngân hàng. Nhân viên tín dụng của phòng kinh doanh có trách nhiệm hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo đúng quy trình nghiệp vụ.

Tiến hành thẩm định dự án, phương án đầu tư theo quyết định về thẩm định dự án đầu tư trong phạm vi phân cấp ủy quyền của Tổng giám đốc và các quy định khác do Tổng giám đốc ban hành.

Tổ chức việc thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát theo đúng chế độ đã quy định. Đôn đốc việc thu hồi các khoản nợ đến hạn và đề ra các biện pháp xử lý nợ quá hạn .

Thực hiện nghiệp vụ thanh toán đối ngoại và kinh doanh ngoại tệ theo đúng quy định của Nhà nước, Ngân hàng nhà nước và quy định của Ngân hàng Phát triển nhà ĐBSCL.

Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, tái bảo lãnh trong và ngoài nước theo đúng quy định.

Cập nhật thông tin thị trường và nội bộ để đề ra các biện pháp phòng ngừa rủi ro cần thiết cho chi nhánh.

Thống kê và báo cáo các nghiệp vụ tín dụng, thẩm định, thanh toán đối ngoại, kinh doanh ngoại tệ.

**Phòng Kế Toán-Ngân Quỹ**

Theo dõi và hạch toán kế toán, phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính, quản lý tài sản và nguồn vốn của chi nhánh.

Thường xuyên theo dõi các tài khoản giao dịch với khách hàng. Kiểm tra cẩn thận các nghiệp vụ nếu có phát sinh.

Theo dõi và thông báo về thu nợ và trả nợ tiền gửi của khách hàng.

Lên cân đối nguồn vốn và sử dụng hằng ngày để trình lên Ban giám đốc. Ngoài ra, Phòng còn thực hiện chiết khấu chứng từ có giá, mở L/C, chuyển tiền điện tử.

**Phòng Nguồn Vốn**

Tổ chức khảo sát, nghiên cứu thị trường để xây dựng kế hoạch huy động vốn cho chi nhánh, phù hợp với định hướng của OCB.

Nghiên cứu, đề xuất, triển khai các hình thức huy động vốn thích hợp nhằm thực hiện tốt mục tiêu huy động vốn của chi nhánh và chủ trương của Ban giám đốc.

Thực hiện tốt các kế hoạch huy động vốn được triển khai trong toàn hệ thống.

Theo dõi, giám sát tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn của chi nhánh, tham mưu cho Giám đốc chi nhánh trong việc thực hiện các quy định về quản lý và điều hành nguồn vốn của OCB trong từng thời kỳ, đảm bảo an toàn và hiệu quả.

Thực hiện các nghiệp vụ mua bán và hoán đổi ngoại tệ trong và ngoài hệ thống OCB, trong phạm vi được tổng giám đốc cho phép.

Khảo sát, cập nhật các mức lãi suất đang được áp dụng trên thị trường tại địa bàn. Từ đó, tham mưu cho Giám đốc ban hành mức lãi suất huy động và cho vay phù hợp, đảm bảo hiệu quả hoạt động của chi nhánh và tuân thủ các quy định của OCB.

Tổ chức thực hiện việc quản lý rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản tại chi nhánh, đảm bảo khả năng thanh toán an toàn và hiệu quả.

Thực hiện công tác báo cáo thống kê định kỳ và đột xuất về tình hình nguồn vốn của chi nhánh theo quy định của OCB.

Thu thập các số liệu phát sinh về tiền gửi của dân cư và các tổ chức kinh tế. Từ đó, lên cân đối nguồn và sử dụng hằng ngày đệ trình lên Ban giám đốc.

Thực hiện các báo cáo Thống kê theo chế độ thông tin báo cáo do Ngân hàng nhà nước quy định và do Giám đốc ban hành.

**Phòng Kiểm Soát Nội Bộ**

Thực hiện công việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ tất cả các hoạt động, quy chế, quy định, điều lệ hoạt động của chi nhánh theo đúng chủ trương, chính sách của Ngân hàng nhà nước quy định nhằm đảm bảo an toàn cho tài sản.

Kiểm tra công tác quản lý điều hành Ngân hàng, theo dõi và kiểm tra việc sửa chữa những sai phạm và việc thực hiện các kiến nghị của đoàn thanh tra.

Thực hiện các báo cáo kiểm tra nội bộ theo đúng quy định của Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc OCB.

Phối hợp với đoàn thanh tra, kiểm tra của cơ quan chức năng nhà nước và Hội sở Ngân hàng OCB trong khi thực hiện kiểm tra, thanh tra chi nhánh.

**2.1.3. Cơ cấu cho vay tại ngân hàng**

**2.1.3.1. Các nguyên tắc cho vay**

Khách hàng vay vốn của OCB phải đảm bảo các nguyên tắc sau đây: Sử dụng vốn vay đúng mục đích được ghi rõ trong hợp đồng cho vay. Hoàn trả vốn vay và lãi vay đúng thời hạn đã thỏa thuận với OCB.

Đồng thời khách hàng vay vốn phải đảm bảo có đủ các điều kiện sau đây: Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp và phù hợp với định hướng hoạt động cho vay của OCB.

Có dự án đầu tư/ phương án kinh doanh/ phương án phục vụ đời sống khả thi, có hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật.

Có khả năng tài chính đủ đảm bảo thực hiện phương án kinh doanh, phương án phục vụ đời sống theo quy định của OCB.

Đáp ứng các điều kiện trong các quy định cho vay của NHNN và điều lệ cho vay do OCB ban hành.

**2.1.3.2. Quy trình cho vay tại ngân hàng OCB**

Quy trình cho vay (hay còn gọi là quy trình tín dụng) là một tập hợp các bước công việc được sắp xếp theo một trình tự nhất định từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi đưa ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng. Quy trình này xác định người thực hiện công việc và trách nhiệm của mỗi người trong từng giai đoạn nhằm đảm bảo quá trình cho vay diễn ra một cách khoa học, thống nhất, và nâng cao chất lượng tín dụng. Quá trình cho vay chung dành cho khách hàng doanh nghiệp gồm các bước công việc như sau:

**Bước 1**: **Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng**

Đây là bước đầu tiên, là khâu quan trọng, căn bản của quy trình cho vay. Nó được thực hiện ngay sau khi CBTD tiếp xúc với doanh nghiệp có nhu cầu cần vay vốn. Bước lập hồ sơ tín dụng này nhằm thu thập thông tin làm tiền đề, cơ sở để thực hiện những bước tiếp theo.

Thông thường một bộ hồ sơ đề ngị cấp tín dụng bao gồm những thông tin như:

* Thông tin về năng lực pháp lý và năng lực hành vi dân sự.
* Thông tin về khả năng sử dụng và hoàn trả vốn vay.
* Thông tin về tài sản đảm bảo.

**Bước 2: Thẩm định hồ sơ và phân tích tín dụng**

Sau khi đã thu thập được những thông tin cần thiết về doanh nghiệp, các CBTD chuyển sang giai đoạn thẩm định hồ sơ và phân tích.

Phân tích tín dụng là tiến hành phân tích những khả năng hiện tại và tiềm ẩn của khách hàng về sử dụng vốn vay, khả năng hoàn trả gốc và lãi vay. Mục đích của việc phân tích là phát hiện những trường hợp có thể dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng. Bên cạnh đó, việc phân tích tín dụng còn liên quan đến việc xác minh tính chân thực của những thông tin mà khách hàng cung cấp.

Quy trình phân tích tín dụng bao gồm các bước:

* Thẩm định tư cách pháp lý và hành vi dân sự.
* Thẩm định mục đích vay vốn.
* Thẩm định khả năng tài chính của doanh nghiệp.
* Thẩm định phương án vay vốn.
* Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay.
* Lập hạn mức tín dụng.

**Bước 3: Quyết định và ký kết hợp đồng tín dụng**

Để có thể đưa ra quyết định chấp nhận hay từ chối cho vay trước hết phải dựa vào thông tin thu thập và xử lý hồ sơ tín dụng từ giai đoạn trước chuyển sang. Bên cạnh đó dựa vào những thông tin cập nhật có liên quan như chính sách tín dụng của ngân hàng, kết quả thẩm định, thông tin về thị trường…

Tùy thuộc vào quy mô vốn vay của khách hàng để trao quyền quyết định cho một hội đồng tín dụng hay cá nhân đủ năng lực và chuyên môn đảm nhiệm. Trong trường hợp không đồng ý cho vay, ngân hàng sẽ có văn bản gửi khách hàng và giải thích rõ nguyên nhân.

**Bước 4: Giải ngân**

Giải ngân là phát tiền vay cho khách hàng vay vốn theo hạn mức trong hợp đồng. Tuy nhiên, nó không đơn giản chỉ là việc cung cấp tiền cho phía khách hàng, mà còn góp phần kiểm tra, kiểm soát khách hàng sử đó có sử dụng vốn vay đúng mục đích đã cam kết hay không.

**Bước 5: Giám sát tín dụng**

Giám sát tín dụng là bước khá quan trọng trong hoạt động cho vay nhằm mục tiêu bảo đảm tiền vay được sử dụng đúng mục đích, kiểm soát rủi ro tín dụng, phát hiện và xử lý kịp thời những sai phạm có thể ảnh hưởng tới khả năng thu hồi nợ sau này của ngân hàng.

Một số phương pháp giám sát tín dụng được áp dụng:

* Giám sát khách hàng thông qua việc trả lãi định kỳ.
* Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng.
* Phân tích BCTC của khách hàng theo định kỳ
* Giám sát hoạt động của khách hàng thông qua những mối quan hệ khác
* Khảo sát thực tế nơi lưu trú của khách hàng đứng tên vay vốn hoặc địa điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng.

**Bước 6: Thanh lý hợp đồng**

Khi hợp đồng đến hạn, khách hàng đã thực hiện hoàn trả đầy đủ nợ gốc và lãi vay cho ngân hàng thì tiến hành làm thủ tục thanh lý hợp đồng, giải chấp tài sản (nếu có) và lưu hồ sơ vay vốn vào kho lưu trữ.

Còn trường hợp đã đến hạn trả nợ mà khách hàng không có khả năng trả nợ thì ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn hoặc chuyển sang nợ quá hạn để sau này có biện pháp nhằm đảm bảo thu hồi nợ.

**2.2. Phân tích tình trạng tài chính của ngân hàng OCB**

**2.2.1. Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB giai đoạn 2019-2021**

Bảng 2.: Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB

*Đơn vị: Triệu đồng*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ Tiêu** | **Năm 2019** | **Năm 2020** | **Năm 2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| **1. Vốn huy**  **động** | 103.954 | 109.884 | 114.895 | 5.930 | 105,70 | 5.011 | 104,56 |
| - Tiền gửi  dân cư | 84.462 | 97.808 | 99.212 | 13.345 | 115,80 | 1.404 | 101,44 |
| - TGTCKT | 19.491 | 12.076 | 15.683 | -7.415 | 61,96 | 3.607 | 129,87 |
| **2.Vốn điều chuyển** | 7.381 | 9.803 | 8.209 | 2.422 | 132,82 | -1.593 | 83,75 |
| **Tổng Nguồn**  **Vốn** | 111.334 | 119.687 | 123.105 | 8.352 | 107,50 | 3.418 | 102,86 |

*(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2019 2020 2021 của OCB)*

**Nhận xét:** Qua bảng số liệu trên, ta thấy được rằng hoạt động của ngân hàng đã đem lại kết quả cao trong công tác huy động vốn của mình.

Tình hình huy động vốn tăng đều qua các năm, cụ thể năm 2020 tăng 5.930 triệu đồng so với năm 2019, trong đó chủ yếu là dựa vào nguồn huy động tiền gửi dân cư. Tốc độ huy động vốn lại tiếp tục tăng vào năm 2021 là 5011 triệu đồng so với năm 2020. Đồng thời tổng nguồn vốn huy động cũng tăng dần qua các năm với vốn huy động chiếm phần chủ yếu. Trong khi vố huy động tăng dần thì vốn huy động từ tổ chức kinh tế có nhiều biến động, nhất là vào năm 2020 đã giảm 7.415 triệu đồng, tương đương 38.06%. Nguyên nhân do tình hình kinh tế có nhiều biến động trong năm 2020 khiến hoạt động kinh doanh các tổ chức gặp nhiều khó khăn nên tiền gửi ở ngân hàng giảm mạnh, Vào năm 2021 thì lượng tiền gửi của các tổ chức kinh tế bắt đầu phục hồi nhưng chưa cao. Nhưng nhìn chung tình hình huy động nguồn vốn tại ngân hàng đang khá tốt nên cần duy trì và phát triển.

**2.2.2. Phân tích cơ cấu khách hàng vay vốn tại OCB**

Bảng 2.: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Năm** | **Tiêu chí** | **KHCN** | **KHDN** |
| 2016 | % tổng dư nợ | 57,49% | 42,51% |
| Tốc độ tăng trưởng | - | - |
| 2017 | % tổng dư nợ | 50,21% | 49,79% |
| Tốc độ tăng trưởng | 16.39% | 56,14% |
| 2018 | % tổng dư nợ | 54,96% | 45,04% |
| Tốc độ tăng trưởng | 55,99% | 28,88% |
| 2019 | % tổng dư nợ | 37,25% | 62,75% |
| Tốc độ tăng trưởng | -19,98% | 64,52% |
| 2020 | % tổng dư nợ | 47,82% | 52,18% |
| Tốc độ tăng trưởng | 111,34% | 17,92% |
| 2021 | % tổng dư nợ | 45,03% | 54,97% |
| Tốc độ tăng trưởng | 16,34% | 23,98% |

*(Nguồn: Tính toán từ số liệu Báo cáo tài chính giai đoạn 2016-2021, OCB)*

Một cái nhìn tổng quan về hoạt động cho vay của NH nên được xem xét trước khi đi vào phân tích dư nợ cho vay đối với KHDN theo từng tiêu chí phân loại. Dựa trên cơ cấu cho vay của NH có thể thấy, tỷ trọng dư nợ cho vay KHDN và KHCN là xấp xỉ 1:1, tỷ trọng này qua các năm biến động không đáng kể, điều đó cho thấy cả hai nhóm khách hàng chính là cá nhân và DN đều được NH tập trung khai thác. Tuy nhiên, dựa trên tốc độ tăng trưởng dư nợ để nhận xét thì chúng ta sẽ dễ dàng nhận ra chiến lược cho vay của NH trong từng năm. Chẳng hạn, trong năm 2016, dư nợ cho vay KHCN chỉ tăng trưởng ở mức xấp xỉ 17% thì dư nợ KHDN lại tăng trưởng với tốc độ gấp hơn 3 lần. Điều này dẫn đến kết luận là trong giai đoạn này, NH tập trung phát triển mảng tín dụng dành cho KHDN. Trong khi đó, năm 2019, chiến lược cho vay của NH diễn biến theo một xu hướng hoàn toàn trái ngược với năm 2018, NH tập trung tối đa nguồn lực để mở rộng hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân, mang lại hơn 100% tăng trưởng dư nợ đối với nhóm khách hàng này từ một con số tăng trưởng âm của năm 2018. Năm 2020 và 2021, tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với cả hai nhóm khách hàng cá nhân và khách hàng DN đều thấp hơn so với mặt bằng chung của những năm trước đó. Điều này đã phản ánh hoàn toàn đúng đắn tình trạng nền kinh tế trong giai đoạn này. Theo báo cáo của Tổng cục Thống kê, năm 2020, cả nước có khoảng 60.737 DN giải thể hoặc ngừng hoạt động, tăng 12% so với năm trước. Một lượng lớn trong số này là các DN ngừng hoạt động nhưng không đăng ký với cơ quan quản lý (40.116 đơn vị), tăng 9% so với năm 2019. Số DN đã giải thể và đăng ký ngừng hoạt động cũng tiếp tục tăng, lần lượt đạt 9.818 và 10.803 đơn vị. Ngoài ra, tổng mức hàng hóa bán lẻ và doanh thu dịch vụ tiêu dùng năm 2020 ước tính đạt 2.618.000 tỷ đồng, tăng 12,6% so với năm 2019 - mức tăng thấp nhất trong vòng 4 năm trở lại đây. Nếu loại trừ yếu tố giá, mức tăng này chỉ còn 5,6%, thấp hơn mức tăng 6,5% của năm 2019. Điều này khiến các DN hoạt động lĩnh vực thương mại, dịch vụ và xuất khẩu gặp nhiều khó khăn. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến tình hình tài chính của DN bị ảnh hưởng nghiêm trọng, khiến cho DN không đáp ứng được các tiêu chí mà NH đặt ra để tiếp cận vốn vay.

Theo số liệu tổng hợp của Tổng cục Thống kê cũng cho thấy, đà phá sản của các doanh nghiệp vẫn tiếp tục tăng. Năm 2021, cả nước có 67.823 doanh nghiệp gặp khó khăn buộc phải giải thể, hoặc đăng ký tạm ngừng hoạt động có thời hạn, hoặc ngừng hoạt động chờ đóng mã số doanh nghiệp hoặc không đăng ký. Trong đó có 9.501 doanh nghiệp đã hoàn thành thủ tục giải thể, giảm 3,2% so với năm trước, số lượng doanh nghiệp giải thể phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô vốn dưới 10 tỷ đồng. 58.322 doanh nghiệp khó khăn phải ngừng hoạt động, tăng 14,5% so với năm trước. Về phía NH, đây là năm bản lề cho giai đoạn tái cơ cấu ngành, các NH tập trung giải quyết nợ xấu – hậu quả của công tác thẩm định lỏng lẻo trong những giai đoạn trước đó, dẫn đến công tác thẩm định cho vay, quản trị rủi ro được quan tâm nhiều hơn, làm cho DN khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng.

**2.2.3. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB**

Bảng 2.: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 – 2021

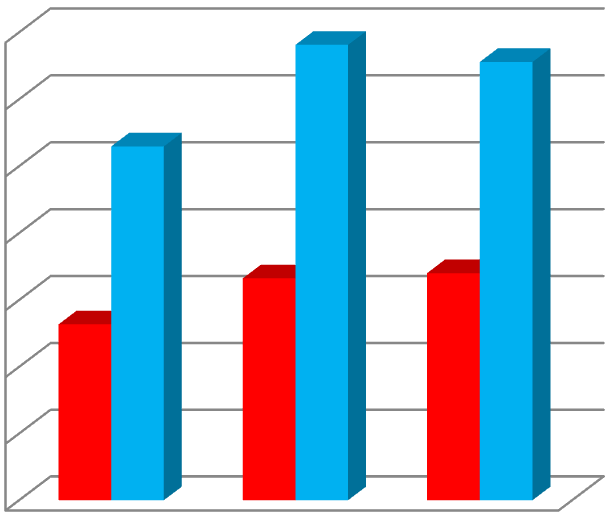
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Doanh nghiệp | 52.723,8 | 66.471 | 68.027 | 13.747 | 126 | 1.556 | 102 |
| Tổng doanh số | 105.911 | 136.247 | 131.132 | 30.337 | 129 | -5.115 | 96 |

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Doanh số cho vay giai đoạn 2019- 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***



140000

120000

100000

80000

60000

Doanh nghiệp

Tổng doanh số

40000

20000

0

2019

2020

2021

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Doanh số cho vay các khách hàng doanh nghiệp vẫn luôn chiếm tỉ trọng cao trên tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Đây là đối tượng khách hàng mà ngân hàng nhắm đến và đang phát triển các sản phẩm tối ưu hơn để thu hút. Qua biểu đồ cột ta thấy doanh số đối với khách hàng doanh nghiệp có sự biến động. Năm 2019 khoảng hơn 52 tỷ thì năm 2020 tăng lên gần 66 tỷ. Đến 2021 doanh số cho vay tăng gần 68 tỷ .Mặc khác, trong tổng 100% doanh số cho vay mà Chi nhánh thu được, thì trên 60% là thu được từ khách hàng doanh nghiệp. Năm 2020, doanh số cho vay của ngân hàng tăng 26% so với năm 2019 tương đương gần 14 tỷ đồng. Nhưng đến năm 2021, tình hình cho vay khách hàng doanh nghiệp có trạng thái giảm, Giảm đến 14% so với năm trước, tương đương 1,5 tỷ đồng.

Nguyên nhân một phần do đối thủ thu hút khách bằng cách giảm lãi suất, các doanh nghiệp vẫn e dè trong việc vay vốn kinh doanh. Tuy nhiên ngân hàng cũng đã linh hoạt trong việc đẩy mạnh cho vay khách hàng cá nhân với nhiều gói sản phẩm như thu hút các tiểu thương bằng “Cho vay góp chợ”. Cho vay tiêu dung, cho vay mua xe hơi….Dù vậy tổng doanh số cho vay vẫn giảm 5% so với năm trước.

**2.2.3.1. Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay**

Bảng 2.: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay

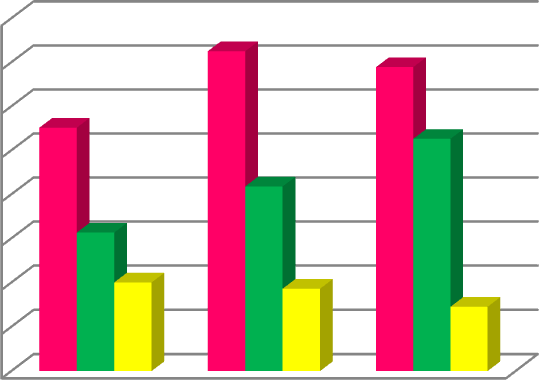
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Cho vay ngắn hạn | 27.575 | 36.260 | 34.462 | 8.685 | 131,50 | -1.797 | 95,04 |
| Cho vay trung hạn | 15.659 | 20.905 | 26.306 | 5.246 | 133,50 | 5.401 | 125,84 |
| Cho vay dài hạn | 10.018 | 9.306 | 7.258 | -712 | 92,90 | -2.047 | 78,00 |
| Tổng cộng | 52.724 | 66.471 | 68.027 | 13.747 | 126,07 | 1.556 | 102,34 |

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay

***Đơn vị: Triệu đồng***



40000.00

35000.00

30000.00

25000.00

20000.00

15000.00

10000.00

5000.00

0.00

Cho vay ngắn hạn Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

Năm 2019 Năm 2020 Năm 2021

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Theo số liệu cho thấy cho vay ngắn hạn chiếm tỉ trọng cao trong tổng doanh số cho vay doanh nghiệp. Năm 2020, doanh số cho vay ngắn hạn và trung hạn tăng so với 2019, riêng cho vay dài hạn giảm. Cụ thể doanh số cho vay ngắn hạn tăng 8.685 triệu đồng, tương đương tăng 31,5%. Cho vay trung hạn tăng 5.246 triệu đồng tương đương 33,5%. Doanh số cho vay dài hạn giảm 712 triệu đồng, tương đương 7,1%. Nhìn chung giai đoạn 2019-2020 doanh số cho vay tăng mạnh. Chủ yếu là doanh nghiệp vay để bổ sung vốn lưu động, chỉ có một tỷ trọng nhỏ nhu cầu vốn trung dài hạn do xuất phát từ sức cầu nền kinh tế thấp nên nhu cầu vốn cho dự án đầu tư trung dài hạn tăng không đáng kể. Hơn nữa, đây cũng là chính sách của NH, với một tỷ trọng dư nợ ngắn hạn sẽ giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất cho NH. Giai đoạn 2020-2021 nền kinh tế không ổn định, doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, doanh số cho vay giảm mạnh so với năm trước. tổng doanh số cho vay doanh nghiệp chỉ tăng 2,34%. Đây là thời gian ngân hàng thích nghi với hoàn cảnh khó khăn bằng cách đẩy mạnh cho vay khách hàng cá nhân.

**2.2.3.2. Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế**

Để đa dạng hóa món vay, tiếp cận với mọi khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế. Ngân hàng đã bố trí vốn tín dụng cho nhiều thành phần kinh tế để vừa góp phần tăng thêm thu nhập cho ngân hàng, vừa hạn chế rủi ro do quá tập trung đầu tư vào một thành phần kinh tế.

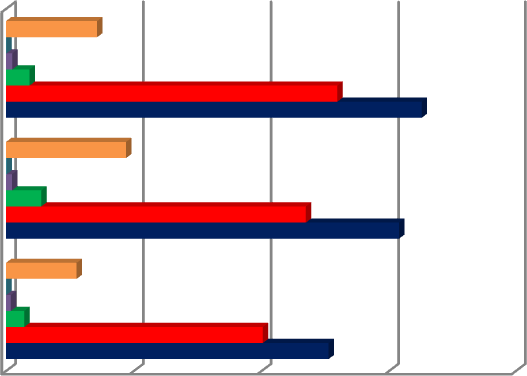
Bảng 2.: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Công ty cổ phần | 25.249,42 | 30.789,37 | 32.578,13 | 5.539,95 | 121,94 | 1.788,76 | 105,81 |
| công ty TNHH | 20.103,58 | 23.470,91 | 25.938,70 | 3.367,33 | 116,75 | 2.467,79 | 110,51 |
| Doanh nghiệp tư  nhân | 1.434,09 | 2.758,55 | 1.850,33 | 1.324,46 | 192,36 | -908,21 | 67,08 |
| Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước  ngoài | 379,61 | 478,59 | 489,79 | 98,98 | 126,07 | 11,20 | 102,34 |
| Hợp tác xã | 26,36 | 53,18 | 34,01 | 26,81 | 201,72 | -19,16 | 63,96 |
| Khác | 5.530,72 | 9.399,00 | 7.136,03 | 3.868,27 | 169,94 | -2.262,97 | 75,92 |
| Tổng cộng | 52.723 | 66.471 | 68.027 | 13.747,22 | 126,07 | 1.556 | 102,34 |

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.3: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế



2021

Khác

Hợp tác xã

2020

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Doanh nghiệp tư nhân

2019

công ty TNHH

0

10000

20000

30000

40000

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Nhìn chung, doanh số cho vay doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần và công ty trách nhiệm đều tăng dần qua các năm. Đâu cũng chính là những khách hàng đầy tiềm năng mà các ngân hàng thương mại đang cạnh tranh quyết liệt để giành thị phần. Doanh số cho vay công ty cổ phần chiếm tỷ trọng cao nhất gần 50% trên doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp. Trong giai đoạn 2019-2020 tốc độ tăng trưởng khá cao, nhất là doanh nghiệp tư nhân tang 92,36% và hợp tác xã tăng 101,72%. Điều này cho thấy ngân hàng không chỉ chú trọng khách hàng lớn như công ty cổ phần hay công ty TNHH mà còn quan tâm các khách hàng doanh nghiệp nhỏ lẻ khác.

**2.2.3.3. Doanh số cho vay theo ngành kinh tế**

Bảng 2.: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Nông, lâm, ngư  nghiệp | 3.796,11 | 6.979,46 | 5.224,47 | 3.183,34 | 183,86 | -1.754,98 | 74,86 |
| Công nghiệp -  xây dựng | 16.428,73 | 13.008,37 | 16.442,13 | -3.420,36 | 79,18 | 3.433,75 | 126,40 |
| Thương mại -  dịch vụ | 32.498,94 | 46.483,17 | 46.360,40 | 13.984,23 | 143,03 | -122,77 | 99,74 |
| Tổng cộng | 52.723 | 66.471 | 68.027 | 13.748 | 126,07 | 1.556 | 102,34 |

***(****Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.4: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

50000

46.483,17

46.360,40

40000

3.2498,94

30000

20000

16428

16.442,13

13.008,37

10000

6.979,46

3796

5.224,47

0

Năm 2019 Năm 2020 Năm 2021

Nông, lâm, ngư nghiệp Công nghiệp - xây dựng Thương mại - dịch vụ

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Thành phố Hồ Chí Minh phát triển nhiều ngành nghề nên doanh số cho vay doanh nghiệp theo các ngành kinh tế cũng đa dạng. Tiêu biểu là ngành thương mại dịch vụ, chiếm hơn 60% trong tổng doanh số cho vay. Tình hình tăng trưởng của các ngành qua các năm không được ổn định. Giai đoạn 2019-2020, tỉ lệ tăng trưởng khá tốt , năm 2020 ngành Nông lâm ngư nghiệp tăng 83,86 % so với năm 2019, tương đương 3183 triệu đồng. Ngành thương mại – dịch vụ cũng tăng 43,03%, tương đương 13.984,23 triệu đồng. Riêng ngành công nghiệp giai đoạn này bị chững lại do thị trường bong bóng bất động sản nên doanh số cho vay giảm 19,82% so với năm 2019. Đến giai đoạn 2020-2021, do ảnh hưởng bởi tình hình kinh tế bất ổn năm trước mà tốc độ tăng tưởng giai đoạn này thấp. ngành xây dựng đã có dấu hiệu phục hồi nhưng ngành nông lâm ngư nghiệp giảm 25.84% tương đương 1755 triệu đồng và thương mại dịch vụ giảm 0,26% tương đương 122 triệu đồng.

## 2.3. Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông ( OCB )

**2.3.1. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB**

Một ngân hàng muốn hoạt động hiệu quả và mang tính bền vững cao thì ngoài việc đẩy nhanh doanh số cho vay còn phải chú trọng đến công tác thu nợ. Kết quả thu hồi nợ cũng trực tiếp nói lên hiệu quả hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

Bảng 2.: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Doanh nghiệp | 52.630 | 63.519 | 64.284 | 10.889 | 121 | 765 | 101 |
| Tổng thu nợ | 99.471 | 114.334 | 115.712 | 14.863 | 115 | 1.377 | 101 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 - 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

140000

120000

100000

80000

60000

40000

20000

0

114.334

115.712

99.471

63.519

64.284

52.630

2019 2020 2021

Doanh nghiệp

Tổng thu nợ

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Doanh số cho vay chỉ phản ánh số lượng và quy mô tín dụng của ngân hàng chứ chưa phản ánh được hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng cũng như đơn vị vay vốn. Bởi vì hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện ở việc trả nợ vay của khách hàng. Nếu khách hàng luôn trả nợ đúng cho ngân hàng thì chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng vốn vay của mình một cách hiệu quả, có thể luân chuyển được nguồn vốn một cách dễ dàng. Một trong những nguyên tắc trong hoạt động tín dụng là vốn vay phải được thu hồi cả vốn gốc và lãi theo đúng hạn định đã thỏa thuận. Như vậy, doanh số thu nợ cũng là một trong những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của công tác tín dụng trong từng thời kỳ. Như vậy nhìn vào bảng trên ta thấy rất rõ doanh số thu nợ của Ngân hàng từ năm 2019 đến 2021 có nhiều biến động. Năm 2020, số nợ thu được tăng 50% so với năm trước, tương đương 11 tỷ đồng. Do tình hình kinh tế năm 2019 có nhiều bất ổn khiến việc thu nợ của ngân hàng diễn ra khó khăn và phát sinh nhiều nợ xấu, ảnh hưởng nhiều đến tình hình kinh doanh của ngân hàng. Đến năm 2020, ngân hàng có nhiều chính sách để xử lý nợ nên số nợ thu hồi cao hơn nhiều so với 2019. Đến năm 2021, số nợ thu về từ khách hàng doanh nghiệp đã giảm so với 2020 là 16%. Tuy vậy tổng nợ thu được năm 2021 chỉ giảm 4% so với năm 2020. Đây cũng là dấu hiệu tốt cho ngân hàng trong tình hình kinh tế không ổn định hiện nay.

**2.3.1.1. Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay**

Bảng 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

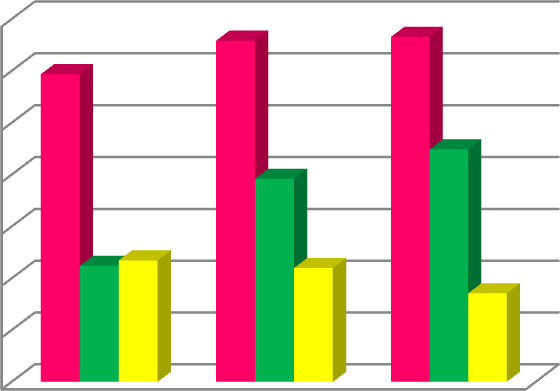
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Cho vay ngắn hạn | 29.683 | 32.919 | 33.283 | 3.236 | 110,90 | 364 | 101,11 |
| Cho vay trung hạn | 11.210 | 19.605 | 22.443 | 8.394 | 174,88 | 2.838 | 114,48 |
| Cho vay dài hạn | 11.736 | 10.995 | 8.558 | -741 | 93,69 | -2.437 | 77,83 |
| Tổng thu nợ | 52.630 | 63.519 | 64.284 | 10.889 | 120,69 | 765 | 101,20 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

***Đơn vị: Triệu đồng***



35000

30000

25000

20000

15000

10000

5000

0

Cho vay ngắn hạn Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

2019 2020 2021

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Trong sự gia tăng của tổng doanh số thu nợ doanh nghiệp, doanh số thu nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn. Thời gian qua, công tác thu nợ ngắn hạn của doanh nghiệp có tiến triển tốt và đạt được những thành công nhất định. Năm 2020 thu nợ ngắn hạn tăng 10,9% tương đương 3.236 triệu đồng . Năm 2021, tốc độ tăng trưởng vẫn tăng nhưng chậm hơn nhiều so với năm trước, tăng 1,11% tương đương 364 triệu đồng.

Doanh số cho vay trung, dài hạn doanh nghiệp chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong tín dụng trung, dài hạn nên doanh số thu nợ của nó cũng chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh số thu nợ doanh nghiệp. Những khoản vay trung, dài hạn thường áp dụng đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn, chu trình sản xuất kinh doanh dài, vì vậy doanh số thu nợ thường có xu hướng tăng trưởng khá chênh lệch so với doanh số cho vay. Thu nợ cho vay trung hạn có nhiều biến chuyển, năm 2020 tốc độ tăng trưởng tăng 74,88% tương đương 8.394 triệu đồng, thời gian này ngân hàng tích cực đưa ra cách giải quyết hiệu quả nhằm thu những khoản nợ tồn đọng vào những năm trước nên đạt được hiệu quả cao. Các dự án đầu tư được giải ngân của năm trước dần đi vào hoạt động và đem về nguồn thu đáng kể cho doanh nghiệp hoàn trả nợ vay ngân hàng nên góp phần tăng doanh số thu nợ. Năm 2021, do dư âm tình hình kinh tế không ổn định năm 2020 kéo dài tới 2021 nên việc thu nợ lại gặp nhiều khó khăn ở khoản nợ trung hạn. tốc độ tăng trưởng giảm chỉ còn 14.48% so với 2020 tương đương 2.506 triệu đồng. Thu nợ dài hạn tăng trưởng chậm, các khoản vay dài hạn thường khó đòi vì mang yếu tố rủi ro cao, từ năm 2019 đến 2021, thu nợ dài hạn liên tục tăng trưởng âm. Các khoản nợ xấu cũng tập trung nhiều ở các khoản vay dài hạn này.

**2.3.1.2. Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế**

Bảng 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế

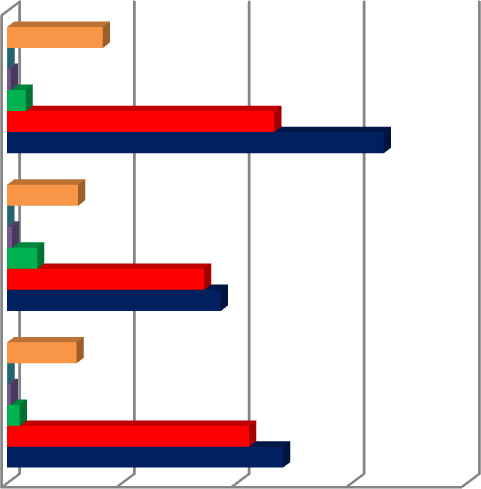
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Công ty cổ  phần | 24.036,12 | 18.618,55 | 32.804,55 | -5.417,57 | 77,46 | 14.186,00 | 176,19 |
| Công ty TNHH | 21.078,32 | 17.161,51 | 23.279,60 | -3.916,81 | 81,42 | 6.118,09 | 135,65 |
| Doanh nghiệp  tư nhân | 1.110,493 | 2.619,15 | 1.616,91 | 1.508,66 | 235,85 | -1.002,24 | 61,73 |
| Doanh nghiệp  có vốn đầu tư nước ngoài | 321,043 | 428,13 | 326,81 | 107,09 | 133,36 | -101,32 | 76,33 |
| Hợp tác xã | 31,578 | 27,62 | 43,09 | -3,96 | 87,47 | 15,47 | 156,01 |
| Khác | 6.052,45 | 6.181,63 | 8.332,04 | 129,18 | 102,13 | 2150,41 | 134,79 |
| Tổng cộng | 52.630 | 63.519,00 | 64.284,00 | 10.889,00 | 120,69 | 765,00 | 101,20 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***



Khác

2021

Hợp tác xã

2020

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Doanh nghiệp tư nhân

công ty TNHH

2019

Công ty cổ phần

0

10000 20000 30000 40000

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Qua biểu đồ cho thấy, tình hình thu nợ qua các năm không ổn định. Công ty cổ phần và công ty TNHH luôn có doanh số thu nợ cao hơn các loại hình doanh nghiệp còn lại tuy nhiên Công ty cổ phần và công ty TNHH có tốc độ tăng trưởng không tốt vào giai đoạn 2019- 2020 . Công ty cổ phần có tốc độ tăng trưởng là -22,54% tương đương số tiền thu nợ giảm 5.417 triệu đồng so với năm trước. Công ty TNHH có tốc độ tăng trưởng giảm 18,58% tương đương giảm 3.916 triệu đồng, nhưng đến giai đoạn 2020-2021 lại tăng nhanh. Công ty cổ phần có tốc độ tăng trưởng lên đến 76,19%. Tương đương 14.186 triêu đồng. Công ty TNHH có tốc độ tăng trưởng đạt 35,65% so với năm 2020.Trong khi đó tình hình tăng trưởng của doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lại thất thường. Năm 2020, tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp tư nhân đạt đến 135,85%, tương đương 1.508 triệu đồng. doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có tốc độ tăng trưởng là 33,36% . Đây là năm mà ngân hàng bắt đầu chú trọng cho vay các khách hàng nhỏ. Trong thời kỳ kinh tế không ổn định, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn đã ảnh hưởng đến việc thu nợ của ngân hàng. Trong giai đoạn 2020- 2021, ngân hàng cũng đã đưa ra nhiều chương trình mới để thu hút khách hàng doanh nghiệp mới, đẩy mạnh các chương trình thu hút thêm khách hàng cá nhân để đảm bảo hoạt động của ngân hàng. Đồng thời cùng khách hàng có nợ xấu bàn bạc giải quyết các khoản nợ xấu đang tồn đọng để tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng không tăng cao. Nhờ đó mà các khoản nợ tồn đọng trong năm 2020 đã được giải quyết ổn và đem lại tốc độ tăng trưởng cao cho công ty cổ phần và công ty TNHH.

**2.3.1.3. Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế**

Bảng 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/ 2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Nông, lâm,  ngư nghiệp | 3.789,36 | 4.757,98 | 7.997,79 | 968,62 | 125,56 | 3.239,81 | 168,09 |
| Công nghiệp  - xây dựng | 16.031,10 | 16.740,38 | 12.391,70 | 709,28 | 104,42 | -4.348,68 | 74,02 |
| Thương mại -  dịch vụ | 32.809,54 | 42.020,64 | 43.894,51 | 9.211,10 | 128,07 | 1.873,87 | 104,46 |
| Tổng cộng | 52.630 | 63.519,00 | 64.284,00 | 10.889,00 | 120,69 | 765,00 | 101,20 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

50000.00

45000.00

40000.00

35000.00

30000.00

25000.00

20000.00

15000.00

10000.00

5000.00

0.00

42021

43894

32810

16031

16740

12392

7998

3789

4758

2019 2020 2021

Nông, lâm, ngư nghiệp Công nghiệp - xây dựng Thương mại - dịch vụ

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Trong các ngành thì ngành thương mại - dịch vụ chiếm tỷ trọng cao nhất và tăng đều qua các năm. Năm 2020 doanh số thu nợ đạt tốc độ tăng trưởng là 28,07% so với năm 2019 tương đương 9211 triệu đồng. Năm 2021 tốc độ tăng trưởng tiếp tục tăng, đạt 4,46% so với năm 2020 tương đương 1873 triệu đồng ngành thương mại dịch vụ những năm gần đây phát triển nên tạo thuận lợi cho việc thu nợ của ngân hàng.

Ngành Công nghiệp-xây dựng có tốc độ tăng trưởng thấp, đến năm 2021 đã xuống đến mức âm. Nguyên nhân do thị trường bất động sản đóng băng, ngành xây dựng không phát triển nhanh như trước, doanh nghiệp bị chôn vốn dẫn đến giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng. Năm 2021 tốc độ tăng trưởng của ngành Công nghiệp-xây dựng âm 27,96% so với năm 2020. Tương đương giảm 4348 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngành nông lâm ngư nghiệp tăng đều qua các năm, điều đó cho thấy ngân hàng cũng rất chú trọng trong chăm sóc đối tượng khách hàng này, năm 2020 doanh số thu nợ tăng so với năm 2019 là 25,56% tương đương 968 triệu đồng. Năm 2021 tăng 68,09% so với năm 2020 tương đương 3239 triệu đồng.

**2.3.2. Tình hình dư nợ theo khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB**

Bảng 2.: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp

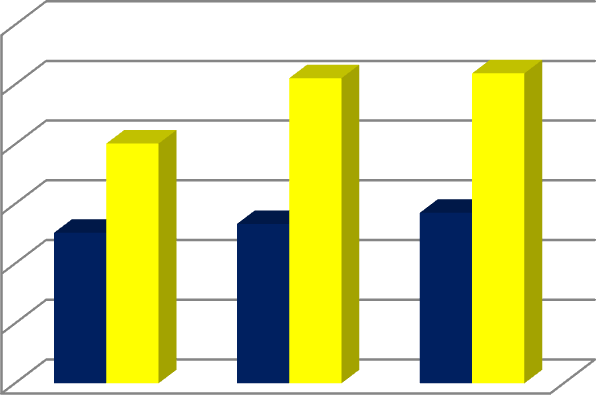
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **C Chênh lệch 2020 so với 2019** | | **Chênh lệch 2021 so với 2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Doanh nghiệp | 50.355 | 53.307 | 57.050 | 3.743 | 107,02 | 2.952 | 105,86 |
| Dư nợ | 80.247 | 102.160 | 103.784 | 1.624 | 101,59 | 21.913 | 127,31 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp

***Đơn vị: Triệu đồng***



120000

100000

80000

60000

Doanh nghiệp

Dư nợ

40000

20000

0

2019

2020

2021

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Dư nợ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tăng qua các năm, tuy nhiên tăng không nhiều, năm 2020 tăng 5,86% so với 2019 và năm 2021 tăng 7% so với năm 2020. Tuy nhiên đây cũng là điều đáng mừng trong thời buổi kinh tế khó khăn hiện nay. Khi việc cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn trước mà ngân hàng vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng là một thành tích tốt.

**2.3.2.1. Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay**

Bảng 2.: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **31/12/2019** | **31/12/2020** | **31/12/2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Cho vay ngắn hạn | 29.709 | 33.050 | 34.230 | 3.341 | 111 | 1.180 | 103,57 |
| Cho vay trung hạn | 13.092 | 14.393 | 18.256 | 1.301 | 110 | 3.863 | 126,84 |
| Cho vay dài hạn | 7.553 | 5.864 | 4.564 | -1.689 | 78 | -1.300 | 77,83 |
| Tổng dư nợ | 50.355 | 53.307 | 57.050 | 2.952 | 106 | 3.743 | 107,02 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

***Đơn vị: Triệu đồng***

**31/12/2020**

Cho vay ngắn hạn Cho vay trung hạn Cho vay dài hạn

11%

27%

62%

**31/12/2019**

Cho vay ngắn hạn Cho vay trung hạn Cho vay dài hạn

15%

26%

59%

**31/12/2021**

Cho vay ngắn hạn Cho vay trung hạn Cho vay dài hạn

8%

32%

60%

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Hơn 50% dư nợ cho vay của NH tập trung ở nhóm nợ ngắn hạn, và tỷ trọng này đang có xu hướng tăng, giai đoạn 2019-2020, nền kinh tế bắt đầu gánh chịu hậu quả của giai đoạn tăng trưởng nóng trước đó, thị trường bất động sản đóng băng, sức cầu yếu ớt làm cho lĩnh vực xây dựng, dịch vụ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, NH chuyển sang những lĩnh vực ít rủi ro hơn, có tính ổn định hơn, và cũng là thế mạnh của nền kinh tế, ít chịu ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế thế giới. Ngân hàng đẩy mạnh cho vay các gói sản phẩm ngắn hạn. Năm 2021 dư nợ ngắn hạn chiếm hơn 60% tổng dư nợ cho vay của NH và đang có xu hướng tăng dần. Điều này xuất phát từ thực tế là phần lớn nhu cầu vay vốn trong giai đoạn này nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cũng như duy trì hoạt động của DN. Nhu cầu vốn trung dài hạn do xuất phát từ sức cầu nền kinh tế thấp nên nhu cầu vốn cho dự án đầu tư trung dài hạn không cao Hơn nữa, đây cũng là chính sách của NH, với một tỷ trọng dư nợ ngắn hạn cao sẽ giúp giảm thiểu rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất cho NH.

**2.3.2.2. Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế**

Mở rộng đối tượng khách hàng là phương hướng kinh doanh mà hầu hết các ngân hàng đang tiến hành. Mức dư nợ doanh nghiệp của từng thời điểm sẽ giúp ngân hàng biết được việc cho vay ở những đối tượng nào là nhiều nhất và mang lại hiệu quả cao nhất trong những năm qua.

Sau đây là kết quả dư nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế:

Bảng 2.: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

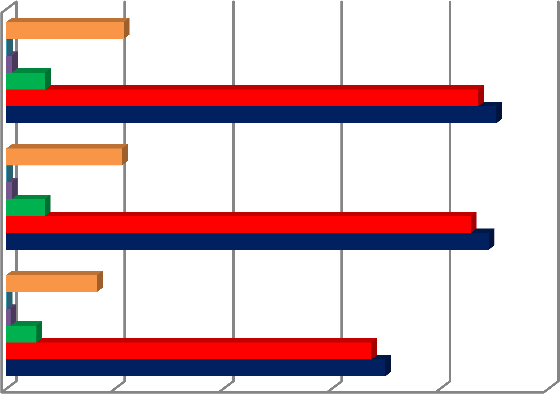
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **31/12/2019** | **31/12/2020** | **31/12/2021** | **Chênh lệch 2020**  **so với 2019** | | **Chênh lệch 2021**  **so với 2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Công ty cổ phần | 34.955,59 | 47.126,41 | 46.899,9 | 12.170,8 | 134,82 | -226,42 | 99,52 |
| công ty TNHH | 33.655,59 | 39.964,99 | 42.624,09 | 6.309,40 | 118,75 | 2.659,1 | 106,65 |
| Doanh  nghiệp tư nhân | 2.792,60 | 2.931,99 | 3.165,41 | 139,40 | 104,99 | 233,42 | 107,96 |
| Doanh nghiệp có vốn đầu tư  nước ngoài | 409,26 | 459,72 | 622,70 | 50,46 | 112,33 | 162,98 | 135,4 |
| Hợp tác xã | 56,17 | 81,73 | 72,65 | 25,56 | 145,49 | -9,08 | 88,89 |
| Khác | 8.377,79 | 11.595,16 | 10.399,16 | 3.217,37 | 138,40 | -1.196 | 89,69 |
| Tổng cộng | 50.355 | 53.307 | 57.050 | 2.952,00 | 105,86 | 3.743 | 107,02 |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*



31/12/2021

Khác

Hợp tác xã

31/12/2020

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Doanh nghiệp tư nhân

31/12/2019

công ty TNHH

0

10000 20000 30000 40000 50000

Qua biểu đồ 2.11 cho thấy, cơ cấu dư nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế nhìn chung có tốc độ tăng trưởng không ổn định qua các năm. Trong đó, chiếm tỷ trọng cao là công ty cổ phần, công ty TNHH và doanh nghiệp tư nhân.

Công ty cổ phần trong giai đoạn 2019-2020 tăng trưởng nhanh, năm 2020 tăng 34% so với năm trước, tương đương 12.171 triệu đồng. Nhưng sang giai đoạn 2020-2021 có dấu hiệu giảm 0.48% tương đương 226 triệu đồng. Nhờ các chính sách thu nợ kịp thời và hợp lý mà dù doanh số cho vay cao ngân hàng vẫn có thể duy trì dư nợ ở con số tương đối tốt.

Giai đoạn 2019-2020, tốc độ tăng trưởng dư nợ của các công ty TNHH là 18,75%. Tương đương 6.309 triệu đồng. Sang giai đoạn 2020-2021, Công ty TNHH vẫn có tăng trưởng nhưng tỷ lệ tăng có phần giảm thấp chỉ còn 6,65% , tương đương 2.659 triệu đồng. Trong những năm gần đây, loại hình Công ty TNHH ngày càng tăng thêm về số lượng cũng như về quy mô vốn đầu tư. Do đó OCB rất chú trọng cho vay đối với loại hình này và xem đây là khách hàng tiềm năng mà ngân hàng cần nhắm tới trong những năm tiếp theo.

Bên cạnh công ty cổ phần, công ty TNHH thì doanh nghiệp tư nhân cũng là đối tượng mà OCB rất chú trọng cho vay. Trong những năm qua, ngân hàng đã tăng cường công tác tiếp thị ở các doanh nghiệp loại này, đặc biệt là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa. Tuy dư nợ của mỗi khách hàng này chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong tổng dư nợ doanh nghiệp nhưng đại bộ phận doanh nghiệp là nhỏ và vừa nên dư nợ doanh nghiệp tư nhân trong cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế cũng chiếm tỷ trọng khá lớn.

Doanh nghiệp nhà nước và hợp tác xã chiếm tỷ trọng khá thấp trong tổng dư nợ và có xu hướng tăng, giảm không ổn định.

Bảng 2.: Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** |
| Nợ đủ tiêu chuẩn | 95,45% | 93,88% | 92,92% |
| Nợ cần chú ý | 2,20% | 2,34% | 3,10% |
| Nợ dưới tiêu chuẩn | 0,77% | 1,18% | 1,05% |
| Nợ nghi ngờ | 0,71% | 1,70% | 1,13% |
| Nợ có khả năng mất vốn | 0,87% | 0,90% | 1,80% |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Chất lượng nợ vay tại NH đang có xu hướng giảm mạnh, với tỷ lệ nợ đủ tiêu chuẩn ngày càng giảm, từ mức trung bình 95,45%, tỷ lệ này đã giảm xuống còn 93,88% vào năm 2020 tiếp tục giảm xuống còn 93,35% . Cụ thể các khoản nợ quá hạn của NH đang có xu hướng phình to, là hệ quả của tổng hợp nhiều khó khăn của thị trường lúc bấy giờ. Do trong giai đoạn 2010-2019, dư nợ cho vay của NH tập trung cho nhóm xây dựng, dịch vụ. Chính vì vậy, khi thị trường bất động sản đóng băng khiến DN hoạt động trong lĩnh vực này cũng gặp phải nhiều khó khăn trong việc giải quyết đầu ra của việc đầu tư trước đó. Dẫn đến nợ xấu của ngân hàng bị tồn đọng và kéo dài ảnh hưởng đến chất lượng nợ những năm sau.

Dư nợ quá hạn gia tăng với một tốc độ đáng lo ngại ngân hàng cần có biện pháp khắc phục tốt hơn, hiệu quả hơn.

**2.3.4. Tỷ lệ nợ xấu**

Bảng 2.: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **Chênh lệch 2020**  **so với 2019** | | **Chênh lệch 2021**  **so với 2020** | |
| **tuyệt đối** | **%** | **tuyệt đối** | **%** |
| Doanh nghiệp | 1,46% | 2,15% | 2,59% | 0,70% | 147,88% | 0,43% | 120,07% |
| Tổng nợ xấu | 2,35% | 3,78% | 3,98% | 1,43% | 160,85% | 0,20% | 105,29% |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

7%

6%

5%

4%

3%

2%

1%

0%

3,98%

~~3,78%~~

2,35%

2,15% 1,46%

2,59%

Tổng nợ xấu

Doanh nghiệp

2019

2020

2021

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Từ năm 2019 đến năm 2020 tỷ lệ nợ xấu của Doanh nghiệp có chiều hướng tăng lên từ 1,46% đã tăng thêm 0,7% chiếm tỷ lệ 147,88%. Từ năm 2020 đến năm 2021, tỷ lệ nợ xấu đó chỉ tăng 0,43% tỷ lệ là 120% đạt mức 2,59%. Từ năm 2020 đến 2021, Tỷ lệ nợ xấu của Doanh nghiệp tăng từ 2,15% lên 2,59%. tức chỉ tăng thêm 0,44%. mức tăng trưởng của nợ xấu đã giảm đi 0,27% so với năm trước, đồng nghĩa với việc tỷ lệ nợ xấu giảm 27,81% từ 147,88% xuống còn 120,07%. Điều đó cho thấy Tỷ lệ nợ xấu của Doanh nghiệp tăng giảm biến thiên theo thời gian. Nguyên nhân khách quan do ảnh hưởng bởi nền kinh tế thế giới. Cùng với việc các ngân hàng sau khi bước sang 2021 đã có biện pháp xử lý nợ xấu hiệu quả hơn. Tuy tỷ lệ nợ xấu vẫn còn tăng, song % chênh lệch có giảm đi 0,27%.

Tỷ lệ nợ xấu của Doanh nghiệp trên Tổng nợ xấu của Ngân hàng cũng thay đổi biến thiên trong giai đoạn 2019 – 2021. Với các tỷ lệ như sau năm 2019 tỷ lệ nợ xấu của Doanh nghiệp là 0,62%, sang năm 2020 là 1,75% tức tăng thêm 1,13%, tuy nhiên đến năm 2021 tỷ lệ giảm 0,25% tức hạ xuống 1,5%. Đây là tín hiệu khả quan vì trong giai đoạn 2020- 2021 nền kinh tế thế giới có nhiều biến động ảnh hưởng không nhỏ đến Việt Nam, đồng thời nền kinh tế trong nước với sự phát triển quá nhanh của bong bóng bất động sản, những ngành dịch vụ đã khiến cho tỷ lệ nợ của ngân hàng nói chung, nợ xấu của ngân hàng chịu ảnh hưởng bởi các doanh nghiệp trở nên khó đoán biết hơn. Nhưng kết quả năm 2021 cho thấy, các doanh nghiệp đã có bước tiến triển khá hơn trong việc trả nợ xấu cho ngân hàng. Cũng có thể các ngân hàng đã hoàn thiện tốt hơn trong việc cho Doanh nghiệp vay vốn.

**Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay**

Bảng 2.: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay

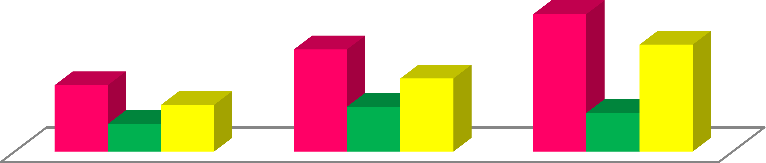
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **Ch Chênh lệch 2020 so với 2019** | | **C Chênh lệch 2021 so với 2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Cho vay ngắn hạn | 346,29 | 532,93 | 716,69 | 186,64 | 153,90% | 183,76 | 134,48% |
| Cho vay trung hạn | 143,80 | 234,30 | 201,31 | 90,50 | 162,94% | -32,99 | 85,92% |
| Cho vay dài hạn | 243,58 | 381,32 | 557,88 | 137,74 | 156,55% | 176,56 | 146,30% |
| Tổng cộng | 733,67 | 1.148,55 | 1.475,88 | 414,88 | 156,55% | 327,33 | 128,50% |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Biểu đồ 2.: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay

***Đơn vị: Triệu đồng***



Cho vay ngắn hạn

Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

716,69

532,93

557,88

346,29

381,32

143, 243,58

80

234,30

201,31

2019

2020

2021

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

Ngân hàng luôn là nguồn vốn cho vay được nhiều người quan tâm với những mục đích khác nhau. Do đó, trong giai đoạn 2019-2021 số tiền ngân hàng cho vay ngắn hạn trở thành nợ xấu cũng có bước tăng trưởng đáng kể, và có dấu hiệu tăng qua các năm. Năm 2019 số nợ xấu ngắn hạn là 346,29 triệu đồng thì năm 2021 con số đã lên đến 716,69 triệu đồng. các khoản nợ này khiến ngân hàng lo lắng và đã đưa ra phương thức xử lí vào cuối năm 2021. Kế đến là các khoản nợ dài hạn do đa phần là khách hàng vay mua bất động sản mà không giải quyết đầu ra nên mất khả năng trả nợ làm nợ xấu của ngân hàng bị tăng cao hơn.

**2.3.5. Các chi tiêu đánh giá hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng OCB**

**2.3.5.1. Dư nợ/ Huy động vốn**

Bảng 2.: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ huy động vốn giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** |
| Tổng Dư nợ | 80.247 | 102.160 | 103.784 |
| Huy động vốn | 103.954 | 109.884 | 114.895 |
| Tỷ lệ phần trăm | 77,20% | 92,97% | 90,33% |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

**Nhận xét:** Qua biểu đồ và số liệu tính toán ta có thể thấy chỉ tiêu dư nợ trên nguồn vốn huy động chiếm tỉ trọng cao, cho thấy tình hình kinh doanh ở ngân hàng khá hiệu quả nhưng không được ổn định, có sự biến động mạnh vào năm 2020 tỷ lệ cho vay là 93%, tăng 24% so với năm 2019, nhưng đến 2021 thì chỉ số này giảm còn 90%, tuy vậy vẫn là con số khá cao, phản ánh tình hình kinh doanh khá tốt của ngân hàng. Với tình hình hoạt động kinh doanh tốt như hiện nay thì ngân hàng sẽ có lãi cao.

**2.3.5.2. Dư nợ/ Tổng nguồn vốn**

Bảng 2.: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ tổng nguồn vốn giai đoạn 2019 – 2021

***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2019** | **2020** | **2021** |
| Tổng Dư nợ | 80.247 | 102.160 | 103.784 |
| Tổng Nguồn Vốn | 111.334 | 119.687 | 123.105 |
| Tỷ lệ phần trăm | 72,08% | 85,36% | 84,31% |

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

**Nhận xét:** Cũng như chỉ tiêu dư nợ/ vốn huy động, chỉ tiêu dư nợ/ tổng nguồn vốn cũng phản ánh hiểu quả kinh doanh của ngân hàng trên tổng nguồn vốn. Chiếm tỉ trọng từ 70% đến 85% từ năm 2019 đến 2021. Đây là tỉ lệ khá cao, chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng nguồn vốn huy động được kinh doanh một cách có hiệu quả. Từ năm 2019 đến 2020, tỷ trọng tăng vọt gần 13%, đây là thời gian ngân hàng OCB sát nhập với DaiABank. Sang 2021, tỉ trọng có giảm nhưng không đáng kể, khoảng 1,05%.

Nợ xấu...

## 2.4. Đánh giá công tác nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông

### 2.4.1. Thành tựu

Trong giai đoạn nền kinh tế có nhiều khó khăn như hiện nay, việc phát triển thị phần cho vay của OCB từ năm 2017 đến 2021 có nhiều kết quả đáng khích lệ, cụ thể:

- Số lượng KHDN vay vốn liên tục tăng qua các năm từ 91 khách hàng (31/12/2017) lên 625 khách hàng (31/12/2021).

- Dư nợ cho vay KHDN cũng tăng đáng kể từ 516,87 tỷ đồng (31/12/2017, tương đương dư nợ bình quân/1 KHDN là 5,68 tỷ đồng) lên mức 679,70 tỷ đồng (31/12/2021, tương đương dư nợ bình quân/1 KHDN là 1,09 tỷ đồng).

- Không những duy trì dược thị phần trong giai đoạn cạnh tranh hết sức gay gắt, tăng trưởng được số lượng khách hàng vay vốn, tăng trưởng được dư nợ cho vay KHDN, OCB còn duy trì được chất lượng nợ vay nhóm 1 luôn trên mức 85% trong khi đó nợ xấu của chi nhánh trong những năm vừa qua được duy trì ở mức thấp.

### 2.4.2. Hạn chế

Tuy nhiên, công tác đẩy mạnh cho vay KHDN của OCB vẫn có một số hạn chế nhất định, cụ thể:

Chi nhánh chưa tận dụng được hết lợi thế của mình trong việc phát triển dịch vụ cho vay đối với KHDN khi số lượng KHDN vay vốn chiếm tỷ trọng rất nhỏ so với tổng số doanh nghiệp đang sử dụng dịch vụ tại chi nhánh (bình quân chỉ 25%), ngoài ra còn chưa kể đến số lượng doanh nghiệp rất lớn trên địa bàn các quận có sự hiện diện của mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc và địa bàn TP.Hà Nội.

Các sản phẩm cho vay và dịch vụ đi kèm chưa đa dạng và cạnh tranh so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

Hiện nay, OCB có Phòng Khách hàng Doanh nghiệp – là đầu mối tìm kiếm và quản lý KHDN, tổng hợp, phân tích, lập báo cáo, tham mưu cho ban lãnh đạo chi nhánh ra quyết định trong việc cho vay KHDN. Tuy nhiên, số lượng và chất lượng cán bộ tín dụng không tương xứng với biến động dư nợ cho vay, nếu dư nợ biến động tăng nhanh thì số lượng cán bộ tín dụng trực tiếp quản lý hồ sơ lại không tăng tương xứng (năm 2017 có 02 CBTD thì đến 31/12/2021 cũng chỉ là 2 CBTD), thêm vào đó là sự thiếu hụt cán bộ quản lý với chỉ có 1 trưởng phòng mà không có phó phòng hỗ trợ. Bên cạnh đó, các cán bộ tín dụng hiện nay còn trẻ và chưa có nhiều kinh nghiệm do các cán bộ cũ nghỉ việc hoặc luân chuyển bộ phận khác. Như vậy, mặc dù được đào tạo bài bản, có nhiệt huyết, trình độ nhưng trong thời buổi nền kinh tế khó khăn như hiện nay, việc tăng trưởng quy mô và khả năng giám sát, quản lý của phòng KHDN tăng không tương xứng thì tiềm ẩn rủi ro là rất lớn.

Sự yếu kém về mặt công nghệ là một hạn chế lớn của OCB nói chung, của OCB nói riêng hiện nay. Với sự tăng trưởng quy mô khá nhanh thì để có thể giữ vững thị phần, tăng cường khả năng quản lý thì cần có sự hỗ trợ đắc lực của công nghệ, tuy nhiên, công nghệ Korebank hiện nay chưa đáp ứng được yêu cầu do còn nhiều công đoạn phải thực hiện thủ công như: theo dõi dòng tiền khách hàng, lịch sử biến động nợ vay, đánh giá doanh số tiền về/doanh số tiền vay, từ đó khiến cho việc ra quyết định chính sách đối với 01 khách hàng còn chậm.

## 2.5. Nguyên nhân

### 2.5.1. Các nguyên nhân xuất phát từ yếu tố vĩ mô của nền kinh tế

Ảnh hưởng từ khủng hoảng kinh tế: Trong những năm vừa qua tình hình kinh tế trong và ngoài nước gặp nhiều khó khăn đã tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của cả NHTM và doanh nghiệp, đặc biệt từ năm 2017 – 2021, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, sức tiêu thụ của thị trường giảm sút, hàng tồn kho ứ đọng, doanh nghiệp có xu hướng chủ động thu hẹp sản xuất, hoạt động cầm chừng… dẫn đến nhu cầu vốn tín dụng của doanh nghiệp, cùng với việc chất lượng tín dụng của ngân hàng sụt giảm.

Ảnh hưởng từ chính sách tiền tệ (CSTT) thắt chặt của NHNN: Trong giai đoạn 2017-2021, nền kinh tế trong nước bộc lộ nhiều bất ổn vĩ mô, lạm phát tăng cao, kinh tế tăng trưởng chậm lại, mặt bằng lãi suất cho vay ở mức cao, tỷ giá biến động và chịu nhiều sức ép, dự trữ ngoại hối nhà nước ở mức thấp, nhiều TCTD gặp khó khăn về thanh khoản, quản trị yếu kém, nợ xấu gia tăng ở mức báo động, an toàn hệ thống đáng lo ngại, kỷ luật - kỷ cương thị trường tiền tệ bị phá vỡ. Để vượt qua tình thế khó khăn, NHNN đã điều hành CSTT theo hướng chủ động, chuyển từ cơ chế điều tiết theo khối lượng sang điều hành theo lãi suất, đồng thời thực hiện công cuộc tái cơ cấu hệ thống ngân hàng nhằm lành mạnh hóa hoạt động và tài chính của các NHTM. Điều này ít nhiều cũng đã ảnh hưởng đến việc mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của các đơn vị kinh tế.

### 2.5.2. Các yếu tố từ phía ngân hàng

Chi nhánh chưa có mô hình phục vụ khách hàng chuyên biệt cho KHCN và KHDN: Do số lượng giao dịch viên còn mỏng nên 1 giao dịch viên phải kiêm nhiệm phục vụ luôn các giao dịch của cả theo đối tượng KHCN và KHDN. Đây cũng là một lý do khiến việc thu hút KHDN gặp nhiều khó khăn.

Thủ tục hành chính, hồ sơ theo quy định của Chi nhánh nói chung còn tương đối nặng nề hoặc còn do sự cứng nhắc của cán bộ (gồm cả cán bộ tín dụng và cán bộ kiểm soát nội bộ) khiến cho KHDN cảm thấy rắc rối nên ít sử dụng dịch vụ.

Từ năm 2019 trở lại đây, OCB đã thực hiện chuyển đổi mô hình kinh doanh, theo đó, việc cấp tín dụng nói chung và cho vay đối với KHDN nói riêng diễn biến theo hướng quản lý tập trung, mức phán quyết của các chi nhánh Ngân hàng TMCP Phương Đông bị điều chỉnh giảm đi đáng kể, khiến cho không đáp ứng kịp thời nhu cầu vay lớn của các DN.

Trách nhiệm của cán bộ tín dụng rất nặng nề khi phải tham gia vào tất cả các công việc của quy trình tín dụng ở các khâu trước, trong và sau khi cho vay. Từ tiếp cận, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, lập tờ trình thẩm định trình cấp có thẩm quyền, soạn thảo các hợp đồng tín dụng, thực hiện các thủ tục công chứng thế chấp tài sản, giải ngân đến kiểm tra sử dụng vốn vay, theo dõi, quản lý nợ vay. Do đó, với số lượng cán bộ tín dụng có hạn thì cán bộ tín dụng chỉ có thể thực hiện các công việc tác nghiệp, xử lý phát sinh của khách hàng, như vậy thời gian cho công tác chăm sóc khách hàng, tìm kiếm khách hàng mới là gần như không có. Tuy nhiên, thời gian gần đây, quy trình tín dụng đã được cải tiến theo hướng dần chuyên môn hóa, tách rời chức năng quan hệ khách hàng và chức năng thẩm định của cán bộ tín dụng hiện hành. Theo đó, cán bộ bán hàng (RBO) giờ chỉ phụ trách tìm kiếm và quản lý khách hàng trong khi đó Bộ phận hỗ trợ tín dụng được thành lập để phụ trách công tác giải ngân, quản lý hồ sơ, lưu kho…sự chuyên môn hóa này sẽ tăng cường khả năng kiểm soát chéo và rút ngắn thời gian phục vụ khách hàng.

### 2.5.3. Các yếu tố từ phía khách hàng

Thực tế trong quá trình tiếp cận các KHDN đang sử dụng dịch vụ tại OCB để tiếp thị cho vay thì tỷ lệ thành công là rất thấp, thực trạng này xuất phát từ các lý do sau:

- Khách hàng không có nhu cầu vay: Đây đa phần là các khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, nguồn vốn tài trợ cho hoạt động kinh doanh chủ yếu là vốn chủ sở hữu, vốn chiếm dụng hoặc vốn vay từ công ty mẹ, mà không sử dụng vốn vay ngân hàng.

- Khách hàng không đáp ứng đủ điều kiện vay: Đa phần là các công ty vừa và nhỏ thuộc các diện như: (i) Không có tài sản bảo đảm/ có tài sản bảo đảm nhưng giá trị thấp/không đủ điều kiện nhận thế chấp chính thức,... (ii) là khách hàng mới thành lập, không có phương án kinh doanh khả thi/rủi ro từ phương án cao, khách hàng chưa có kinh nghiệm/ hoặc công ty mới thành lập thuộc sở hữu của người đang gặp khó khăn, phát sản công ty cũ, thành lập công ty mới. (iii) Các công ty gặp khó khăn, hoạt động kinh doanh thua lỗ, mất cân đối vốn,…..Việc cấp tín dụng cho đối tượng này sẽ mang lại nhiều rủi ro cho ngân hàng.

- Khách hàng đang vay TCTD khác, được phục vụ rất tốt nên ngại thay đổi ngân hàng/chưa có ý định mở rộng quan hệ với OCB.

**CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG ( OCB )**

## 3.1. Định hướng hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông

### 3.1.1. Định hướng tín dụng của Ngân hàng Nhà nước

Các dự báo gần đây đều cho rằng mục tiêu tăng trưởng tín dụng cho năm 2019 có thể đặt ra chỉ ở mức 14 – 15%, tương đương hoặc giảm so với con số tăng trưởng trong năm nay. Có nhiều nguyên nhân ảnh hưởng đến tăng trưởng tín dụng của toàn ngành trong giai đoạn tới, đến từ mục tiêu điều hành lẫn cung cầu vốn.

Đầu tiên là từ phía nhà điều hành, với rủi ro lạm phát và tỷ giá đang tăng trở lại, mục tiêu ưu tiên ổn định vĩ mô sẽ tiếp tục là trọng tâm, theo đó kiểm soát chặt chẽ tín dụng là điều cần thiết trong bối cảnh hiện nay. Với tỷ lệ dư nợ tín dụng/GDP đã ở mức cao là 130%, khiến NHNN càng phải thận trọng hơn trong việc cung tín dụng cho nền kinh tế (Mai Linh, 2021).

Sau một thời kỳ dài duy trì chính sách nới lỏng, với cung tiền và tín dụng liên tục mở rộng, thì cũng đã đến lúc nhà điều hành cân nhắc thắt chặt chính sách tiền tệ trở lại và ưu tiên ổn định vĩ mô hơn hết, giữa những rủi ro chiến tranh thương mại và dự báo về một cuộc khủng hoảng sắp tới (Mai Linh, 2021).

Vừa qua, NHNN cũng đã chủ động hạ mục tiêu tăng trưởng tín dụng năm 2018 từ mức 18% như ban đầu xuống thấp hơn, có thể chỉ cần đạt 14%, đồng thời thông báo sẽ không điều chỉnh hạn mức tăng trưởng tín dụng ồ ạt cho các ngân hàng một cách dễ dãi như năm 2020 (Mai Linh, 2021).

Ở góc độ cung cầu vốn, với dự báo nền kinh tế có thể tăng trưởng chậm lại, các doanh nghiệp cũng sẽ giảm động lực vay vốn để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là khi các chính sác bảo hộ thương mại vốn là nguồn gốc của cuộc chiến

thương mại hiện nay ngày càng gia tăng. Trong một dự báo gần đây, Quỹ tiền tệ quốc tế cũng đã giảm dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu, ở cả những nước phát triển và đang phát triển. Đối với Việt Nam, dù mục tiêu tăng trưởng tiếp tục đặt ra ở mức cao, nhưng theo giới phân tích thì tăng trưởng năm 2022 có thể thấp hơn năm nay khi dự báo chỉ đạt 6,4% (Mai Linh, 2021).

Trong khi đó, với mặt bằng lãi suất lên cao hơn cũng sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của khách hàng. Có thể thấy kể từ đầu quý 3 đến nay, xu hướng lãi suất đã đi lên trở lại, với hàng loạt ngân hàng tăng lãi suất huy động đầu vào lẫn lãi suất huy động đầu ra. Và diễn biến này được dự báo sẽ chưa dừng lại, khi mà các NHTW khác cũng vẫn đang trong lộ trình tăng lãi suất và Việt Nam khó nằm ngoài xu hướng chung đó (Mai Linh, 2021).

Đứng về phía ngân hàng, nguồn cung vốn chủ yếu cho nền kinh tế hiện nay, thì với hàng loạt quy định an toàn mới, các tổ chức này cũng buộc phải giảm vốn cho vay ra để đáp ứng các tỷ lệ an toàn theo yêu cầu. Cụ thể như kể từ đầu năm 2019 sắp tới, tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn sẽ giảm từ 45% hiện nay xuống còn 40%. Với việc huy động trung dài hạn hiện nay vẫn rất khó khăn, nguồn vốn của các ngân hàng vẫn chủ yếu là trung dài hạn, thì các ngân hàng sẽ bị hạn chế đáng kể khi muốn đẩy vốn ra (Mai Linh, 2021).

Ngoài ra, hệ số rủi ro đối với các khoản cho vay kinh doanh bất động sản cũng sẽ tăng lên từ mức 200% như hiện nay lên 250% từ đầu năm 2022, điều này sẽ khiến các ngân hàng càng hạn chế vốn rót ra cho vay bất động sản. Đứng ở chiều khách hàng, với thị trường bất động sản đang hạ nhiệt thì nhu cầu vay vốn đầu tư vào lĩnh vực này cũng sẽ suy yếu (Mai Linh, 2021).

Một quy định khác sắp có hiệu lực nữa là việc áp dụng tỷ lệ an toàn vốn (CAR) theo chuẩn Basel mới sẽ có hiệu lực từ đầu năm 2022, theo đó các ngân hàng muốn đẩy mạnh phát triển kinh doanh thì phải gia tăng được vốn tự có đảm bảo tương ứng. Với bối cảnh tăng vốn hiện nay vẫn rất khó khăn, đặc biệt là ở nhóm ngân hàng thương mại nhà nước, do đó sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh nói chung và tăng trưởng tín dụng nói riêng cho giai đoạn tới (Mai Linh, 2021).

### 3.1.2. Định hướng kinh doanh của Ngân hàng TMCP Phương Đông

Với mục tiêu nâng cao kết quả hoạt động và đưa OCB trở lại vị thế là một trong những ngân hàng chất lượng hàng đầu Việt Nam, OCB đã triển khai dự án tái cấu trúc với tên gọi “OCB Mới” (“New OCB”). Dự án được khởi động từ ngày 5/12/2018, bao trùm nhiều lĩnh vực quan trọng như các mảng kinh doanh chính, quản trị doanh nghiệp, quản trị nhân sự.

Đối với mảng KHDN, OCB thành lập Phòng Khách hàng doanh nghiệp lớn và FDI, đồng thời nâng cao năng lực tài trợ thương mại. Nhờ vậy, OCB không những ngăn chặn được đà suy giảm của hoạt động huy động và dư nợ đối với mảng khách hàng quan trọng này, mà còn ghi nhận đà tăng trưởng nhanh trong năm 2020.

Trong giai đoạn năm 2022-2026, OCB đặt mục tiêu khôi phục lại vị trí một số phân khúc khách hàng chủ chốt. Chẳng hạn, đối với mảng KHDN, OCB tiếp tục đẩy mạnh tài trợ thương mại thông qua việc phát triển tài trợ chuỗi cung ứng. Riêng với nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ, OCB đã chọn lọc ra 10 ngành tập trung để tài trợ cho vay.

Thực hiện chủ trương điều chỉnh tín dụng theo hướng tập trung vào các ngành, lĩnh vực Việt Nam có nhiều ưu thế trong quá trình hội nhập, trong năm nay, OCB sẽ cơ cấu tín dụng theo hướng ưu đãi cho khách hàng ở các lĩnh vực được ưu tiên. khai thác theo mô hình kênh phân phối, cung cấp, đảm bảo hiệu quả tổng thể đầu tư theo chuỗi khách hàng. Đồng thời, trong thời gian tới, OCB sẽ đầu tư, phát triển một số dự án công nghệ và tái cơ cấu mô hình tổ chức nhằm củng cố và gia tăng nền tảng vững chắc, tạo tiền đề phát triển cho những năm tiếp theo.

Tại hội nghị triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2021, OCB đã đưa ra định hướng và mục tiêu phát triển từ năm 2022-2026 là tiếp tục bám sát chủ trương của Đảng, Chính phủ và NHNN, trong đó sẽ tập trung thực hiện tái cấu trúc toàn diện ngân hàng theo hướng hiện đại, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Theo đó, OCB phấn đấu tổng tài sản đến cuối năm 2026 đạt 178.000 tỷ đồng, tăng trưởng 19%. lợi nhuận trước thuế đạt 1.600 tỷ đồng, bằng 1,5 lần thực hiện năm

2020 và cũng là mức lợi nhuận cao nhất từ năm 2015 tới nay. huy động tiền gửi tăng thêm 30.500 tỷ đồng, tương đương tăng 26%. tăng trưởng tín dụng 15% toàn ngân hàng, trong đó tăng 25% cấp tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

### 3.1.3. Định hướng và mục tiêu hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông

Trong giai đoạn 5 năm tới (2022-2026), OCB đặt ra mục tiêu thực hiện kế hoạch kinh doanh như sau:

* Phấn đấu lọt vào top 5 chi nhánh trên toàn quốc.
* Về dư nợ: giữ vững thị trường khách hàng truyền thống trong lĩnh vực của OCB đi đôi với việc mở rộng cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa. tăng trưởng 100% dư nợ lên mức 2.500 tỷ đồng, trong đó: cho vay KHDN là 1.500 tỷ đồng, cho vay KHCN là 1.000 tỷ đồng.
* Về khách hàng: gia tăng số lượng khách hàng có dư nợ lên mức 2.500 khách, trong đó KHDN là 1.500 và KHCN là 1.000.

Theo định hướng của NHNN nói chung và OCB nói riêng, OCB sẽ thực hiện đẩy mạnh và hoàn thiện hoạt động cho vay đối tượng KHDN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh và thương mại dịch vụ, trong khi hạn chế cho vay lĩnh vực xây dựng, bất động sản.

Từ kế hoạch trên, có thể thấy OCB đang nhận ra các yếu điểm hiện tại và chuyển đổi cơ cấu hoạt động sang tập trung phát triển hơn nữa mảng doanh nghiệp hiện chưa khai thác hết tiềm năng.

## 3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông

Để thực hiện được mục tiêu kinh doanh trong 5 năm tới, đặc biệt là đẩy hoàn thiện và đẩy mạnh hoạt động cho vay KHDN mà hiện đang chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ của OCB, đồng thời nhằm khẳng định thế mạnh và thương hiệu của OCB trong mảng dịch vụ KHDN trên địa bàn trong điều kiện thị trường như hiện nay thì biện pháp được đề ra là:

### 3.2.1. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp

Để phục vụ nhanh chóng và kịp thời nhu cầu giao dịch của khách hàng, Ngân hàng cần thực hiện phân chia thành các khu vực phục vụ chuyên biệt đối với KHCN, KHDN, trong đó, cần có chính sách ưu tiên đối với khách hàng VIP/ khách hàng chiến lược,…. các phòng ban cần phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng với nhau để rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ khách hàng. Đồng thời, tận dụng triệt để mọi nguồn lực, mạng lưới các phòng giao dịch để phát triển tín dụng, trong đó có cả KHDN. Xem xét việc đưa chỉ tiêu tiếp cận khách hàng mới đối với từng cán bộ nhân viên và cộng điểm KPI xét lương khi có một cán bộ tiếp cận thành công 1 khách hàng và có phát sinh số dư tín dụng.

Ngân hàng cũng cần theo dõi và áp dụng riêng chính sách đối với những khách hàng doanh nghiệp uy tín, có quan hệ tín dụng thường xuyên và trả nợ đúng hạn như ưu đãi tang lãi suất tiền gửi, miễn phí dịch vụ. Đối với những KHDN mới vay nhưng có phương án sản xuất kinh doanh khả thi, ngân hàng có thể xem xét áp dụng mức lãi suất hợp lý và thủ tục tinh gọn để khuyến khích khách hàng vay ngân hàng.

Ngoài ra, Ngân hàng cũng cần triển khai tốt công tác chăm sóc khách hàng qua việc tổ chức các buổi hội nghị khách hàng nhằm giúp hai bên hiểu rõ nhu cầu của nhau hơn, trao đổi những khó khăn, vướng mắc mà doanh nghiệp đang gặp phải và tìm hướng giải quyết đôi bên cùng có lợi.

### 3.2.2. Phát triển và quảng bá thương hiệu

Ngân hàng cần đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng của chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc, như trang bị hệ thống bấm số thứ tự chờ giao dịch, quầy hoặc phòng riêng tiếp khách VIP, …hướng tới hình ảnh chuyên nghiệp, tiện lợi cho khách hàng, qua đó thu hút khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh, đẩy mạnh khả năng cạnh tranh và đồng thời tăng trưởng được thị phần cho vay KHDN của OCB.

Bên cạnh đó, ngoài việc quảng bá thương hiệu OCB nói chung, OCB cần chú trọng công tác truyền thông giới thiệu các sản phẩm cho vay KHDN hiện có cũng như các ưu đãi dành riêng cho KHDN khi đến giao dịch tại chi nhánh, bởi phần

lớn khách hàng có nhu cầu về nguồn vốn để sản xuất kinh doanh nhưng chưa thực sự hiểu rõ về các sản phẩm cho vay của ngân hàng.

### 3.2.3. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

Hoạt động cho vay KHDN đòi hỏi cán bộ tín dụng không chỉ có trình độ chuyên môn vững vàng mà còn phải có khả năng am hiểu và nhạy bén với thông tin thị trường. Nhằm nâng cao chất lượng nhân sự của Phòng Khách hàng Doanh nghiệp, Ngân hàng cần thực hiện những việc sau:

Về tuyển dụng nhân sự: Ngân hàng cần thực hiện tuyển chọn cán bộ mới thông qua thi tuyển khách quan để có được nguồn nhân lực chất lượng cao nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh, chất lượng dịch vụ và các vấn đề khác, đảm bảo được mục tiêu tăng trưởng thị phần và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh. Có chính sách đãi ngộ hợp lý để thu hút người giỏi, có chế độ tiền lương, chế độ khen thưởng phù hợp, công bằng dựa trên năng lực và thành tích công việc để khuyến khích, tạo sự cạnh tranh công bằng giữa các cán bộ.

Về đào tạo cán bộ: Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn riêng biệt phù hợp cho từng đối tượng nhân viên như: lớp nâng cao nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ tài sản nợ, nghiệp vụ tài sản có, nghiệp vụ tài sản ngoài bảng cân đối, phổ biến các sản phẩm dịch vụ tín dụng mới,...cho các nhân viên tín dụng (RBO/RM). Tổ chức định kỳ các đợt kiểm tra nghiệp vụ dưới nhiều hình thức khác nhau để khuyến khích nhân viên học hỏi và nâng cao trình độ. Thường xuyên tổ chức học tập, trao đổi, thảo luận các tình huống rủi ro tín dụng thực tế mà báo chí đã đăng tin và các tình huống mà các cán bộ tín dụng gặp phải để chia sẻ, đẩy mạnh kinh nghiệm thực tế.

Về bố trí nhân sự: Ngân hàng cần sắp xếp lại nguồn nhân lực cho phù hợp, cụ thể là bổ sung nhân sự cho Phòng Khách hàng Doanh nghiệp. bố trí nhân sự phù hợp với khả năng và sở trường của từng người để phát huy tối đa năng lực, đem lại hiệu quả công việc cao.

### 3.2.4. Ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến

Chất lượng dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng phụ thuộc chủ yếu vào trình độ công nghệ của chính ngân hàng đó. Do vậy, muốn tăng khả năng cạnh tranh với các NH khác, đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp cho khách hàng thì Chi nhánh cần chú trọng phát triển công nghệ thông tin (CNTT) hiện đại, tiên tiến. Bên cạnh đào tạo hệ thống CNTT do Hội sở áp dụng trên toàn hệ thống, để vận hành tốt các ứng dụng CNTT hiện đại vào công việc, chi nhánh cần thường xuyên mở các lớp đào tạo về tin học và khuyến khích toàn thể cán bộ nhân viên trau dồi kỹ năng tin học nhằm tiếp thu và ứng dụng hiệu quả, nhanh nhạy các chương trình mới, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu thập thông tin, quản trị công việc, kiểm tra và bảo quản hồ sơ khách hàng. Thêm vào đó, cán bộ tín dụng còn có thể tiếp cận các thông tin chính xác và kịp thời về giá cả, biến động thị trường và các thông tin liên quan đến doanh nghiệp. Ngoài ra, OCB cần nâng cấp, thay thế các máy tính cũ kỹ, lỗi thời và lạc hậu bằng những dòng máy mới, tiên tiến hơn để để giải quyết công việc nhanh hơn, nhằm đẩy mạnh chất lượng công việc, phục vụ khách hàng tốt hơn.

## 3.3. Kiến nghị

### 3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Phương Đông

Ở cấp độ Hội sở, OCB cần có sự hỗ trợ về chính sách cụ thể như sau:

Xem xét điều chỉnh quy định về hạn mức cho vay tối đa của các chi nhánh để đáp ứng kịp thời các nhu cầu vốn lớn của khách hàng, việc nhiều chi nhánh cho vay đối với một khách hàng nhằm đảm bảo việc ngăn chặn tình trạng lôi kéo khách hàng nội bộ.

Thực hiện giao chỉ tiêu phù hợp với năng lực của từng chi nhánh, tốc độ tăng của năm sau sẽ được so với giá trị kế hoạch của năm liền trước. Như vậy, đối với chi nhánh năm nay không đạt thì chỉ tiêu năm sau sẽ bao gồm cả phần không đạt của năm nay. đối với chi nhánh vượt thì chi nhánh vẫn có thể phấn đấu thực hiện vượt chỉ tiêu mà không lo ngại kế hoạch năm sau nữa sẽ quá nhiều, hơn nữa trường hợp này chi nhánh sẽ không bị áp lực tăng trưởng nên sẽ phân bổ thời gian hợp lý cho việc rà soát lại khách hàng hiện hữu đảm bảo việc tăng trưởng gắng liền với đẩy mạnh chất lượng tín dụng.

Bổ sung nhân sự/tăng biên chế cho chi nhánh đảm bảo việc triển khai mô hình kinh doanh mới đạt hiệu quả cao, đồng thời tạo điều kiện để OCB có thể thực hiện mục tiêu tăng trưởng tín dụng nói riêng và các mục tiêu hoạt động kinh doanh do OCB giao nói chung.

Không ngừng nâng cấp công nghệ và các dịch vụ ngân hàng điện tử: Điều này góp phần quan trọng trong việc theo dõi quản lý, giảm thiểu thời gian tác nghiệp trên hệ thống nhưng vẫn đảm bảo được khả năng kiểm soát, qua đó đẩy mạnh chất lượng dịch vụ của OCB.

Thường xuyên nghiên cứu, cập nhật chính sách của đối thủ cạnh tranh về lãi suất, mức cho vay đối với KHDN nhằm ban hành kịp thời các sản phẩm cho vay, tạo điều kiện đa dạng hóa sản phẩm, đẩy mạnh khả năng cạnh tranh của OCB trên thị trường, qua đó tạo điều kiện để các chi nhánh OCB nói chung, OCB nói riêng có thể tăng trưởng được thị phần cho vay KHDN.

Thiết kế các sản phẩm đặc thù đối với từng loại hình DN, xây dựng phương thức thẩm định phù hợp với DNNVV. Bên cạnh đó, cần tăng cường cung cấp các dịch vụ như tư vấn, đào tạo, thông tin hỗ trợ cho đối tượng khách hàng là DNNVV.

Nghiên cứu triển khai sản phẩm cho vay tín chấp đối với các doanh nghiệp căn cứ vào xếp hạng tín nhiệm và hoạt động của doanh nghiệp. Theo đó, sau khi đánh giá, phân loại khách hàng, xác minh tài chính, kế hoạch sử dụng vốn vay hợp lý... doanh nghiệp sẽ được vay tín chấp với lãi suất tùy theo thời điểm và tiềm lực của doanh nghiệp, độ rủi ro của từng khoản vay.

Tổ chức các lớp đào tạo với các chuyên gia trong ngành về các chủ đề sát với quy trình thực tế trong mảng Cho vay KHDN nhằm nâng cao kiến thức nghiệp vụ cho các cán bộ Chi nhánh.

Mở rộng hợp tác với các tổ chức tài chính nước ngoài như IFC, ADB, JICA nhằm tranh thủ tiếp cận các nguồn vốn trung dài hạn với chi phí hợp lý, từ đó triển khai các gói lãi suất cho vay KHDN cạnh tranh, mở rộng danh mục KHDN.

### 3.3.2. Kiến nghị đối với Chính phủ

Nhằm đẩy mạnh hoạt động cho vay KHDN tại OCB, không chỉ có sự nỗ lực trong nội bộ OCB, mà còn rất cần đến những chính sách, chủ trương hỗ trợ phù hợp theo từng thời kỳ của NHNN, các cơ quan chức năng và các hiệp hội doanh nghiệp cho cả phía ngân hàng và doanh nghiệp. Theo đó, tác giả đề xuất những kiến nghị như sau:

NHNN cần nghiên cứu để tiết giảm các thủ tục về giao dịch đảm bảo, công chứng, tập trung phân cấp giao quyền cho chính quyền cơ sở xác nhận tình trạng tài sản, đất đai của người dân và doanh nghiệp làm cơ sở để làm tài sản đảm bảo vay vốn.

NHNN cần tăng cường rà soát đảm bảo các TCTD tuân thủ đầy đủ các quy định về huy động lãi suất tránh sự cạnh tranh không lành mạnh, qua đó ảnh hưởng đến hoạt động của cả hệ thống nói chung, đặc biệt là khả năng giảm lãi suất cho vay để hỗ trợ các doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh.

NHNN cần tiếp tục duy trì, ban hành các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp như Chương trình cho vay KHDN xuất khẩu, cho vay nông nghiệp nông thôn, hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ,….

Các cơ quan nhà nước, Bộ ngành liên quan cần liên tục cập nhật chính sách, ưu đãi hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, tăng cường yếu tố nội lực, làm động lực phát triển của nền kinh tế trong mỗi giai đoạn phát triển của nền kinh tế.

Nhiều doanh nghiệp mới có ý tưởng công nghệ mới rất hay nhưng chưa có sản phẩm thực tế nên không có tài sản đảm bảo vay vốn theo đúng quy định được. Do đó, nhà nước cần có chính sách cụ thể về vấn đề công nghệ mới giống như các quỹ đầu tư mạo hiểm chấp nhận rủi ro trong lĩnh vực công nghệ mới, từ đó tạo điều kiện cho cả ngân hàng và doanh nghiệp có điều kiện tiếp cận vốn.

Các nhà quản lý cần sớm xây dựng hệ thống thông tin thị trường, thông tin doanh nghiệp, sản phẩm, đối tác trợ giúp DN, cùng với đó là việc đôn đốc quyết liệt cải thiện môi trường kinh doanh - đầu tư, nhất là thủ tục thuế, hải quan… Bởi theo chia sẻ của các doanh nghiệp hiện nay, rào cản lớn nhất đối với họ chính là thủ tục thuế, hải quan, từ đây gây phát sinh nhiều chi phí, làm giảm sức cạnh tranh.

UBND Quận, Thành phố, các Hiệp hội doanh nghiệp nên tổ chức các hội thảo định kỳ liên quan đến vấn đề vay vốn ưu đãi, xây dựng các chương trình trình ưu đãi vốn dành cho DN như: Chương trình kết nối ngân hàng - DN, chương trình hỗ trợ ưu đãi kích cầu, chương trình hỗ trợ DN đầu tư phát triển sản xuất lĩnh vực công nghiệp và công nghiệp phụ trợ..., tạo môi trường cầu nối giữa ngân hàng và doanh nghiệp, thông qua các chương trình này, phía ngân hàng có thể giới thiệu các sản phẩm tín dụng của mình, qua đó có thể nắm bắt kịp thời nhu cầu của khách hàng, mở rộng được thị phần tín dụng, khai thông được nguồn vốn và doanh nghiệp có thêm nguồn vốn để phát triển kinh doanh.

**KẾT LUẬN**

Trong những năm trở lại đây, OCB đang từng bước chuyển mình và đạt được nhiều thành tựu nhất định, càng đáng trân trọng hơn khi đây lại là giai đoạn mà ngành ngân hàng đang gặp phải nhiều khó khăn. Ngân hàng luôn đảm bảo tỷ lệ nợ xấu nằm dưới ngưỡng trần quy định. Đồng thời đã và đang có nhiều nỗ lực trong việc giảm thiểu rủi ro từ hoạt động tín dụng thông qua việc đa dạng hóa danh mục tín dụng.

Mặc dù vẫn còn tồn tại một số điểm yếu nhất định tuy nhiên OCB có đủ tiềm lực cũng như khả năng tận dụng những cơ hội để khắc phục, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của NH. Bên cạnh những nỗ lực từ chính bản thân OCB trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì cần phải có sự hỗ trợ từ phía cơ quan quản lý, cụ thể là Ngân hàng nhà nước. Theo đó, Ngân hàng nhà nước cần thực hiện tốt vai trò của mình trong việc nâng cao chất lượng quản lý, điều hành. nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC). tăng cường công tác thanh tra, giám sát và nâng cao hiệu quả công tác xử lý nợ xấu.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Báo cáo tài chính OCB giai đoạn 2019 -2021

2. Báo cáo thường niên OCB giai đoạn 2019 -2021

3. Huỳnh Lưu Đức Toàn, Phạm Thành Hiền Thục, (2019), *Đánh giá hoạt động mua bán, sáp nhập trong ngành Tài chính – NH Việt Nam 2011,* Tạp chí Thương mại số 23.

4. Nguyễn Đức Hưởng, *Xếp hạng tín dụng góp phần đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng của các NH thương mại.*

5. Nguyễn Văn Hương, (2020), *Nguyên nhân nợ xấu dưới góc nhìn từ báo cáo tài chính của DN.*