

TÊN TRƯỜNG

TÊN ĐỀ TÀI

Tên sinh viên:

Mã sinh viên:

Lớp:

**HÀ NỘI - 2022**

# MỤC LỤC

[MỤC LỤC 1](#_Toc101698993)

[DANH MỤC BẢNG BIỂU 5](#_Toc101698994)

[DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT 6](#_Toc101698995)

[LỜI MỞ ĐẦU 8](#_Toc101698996)

[1. Tính cấp thiết của đề tài 8](#_Toc101698997)

[2. Mục tiêu nghiên cứu 8](#_Toc101698998)

[3. Phạm vi và đối tượng nghiên cứu 9](#_Toc101698999)

[4. Phương pháp nghiên cứu 9](#_Toc101699000)

[5. Kết cấu của khóa luận 9](#_Toc101699001)

[CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÍ LUẬN VỀ CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 10](#_Toc101699002)

[1.1. Khái quát về tín dụng ngân hàng 10](#_Toc101699003)

[1.1.1. Khái niệm 10](#_Toc101699004)

[1.1.2. Đặc điểm tín dụng ngân hàng 11](#_Toc101699005)

[1.1.3. Vai trò tín dụng ngân hàng 12](#_Toc101699006)

[1.1.4. Phân loại tín dụng ngân hàng 14](#_Toc101699007)

[1.1.4.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng 14](#_Toc101699008)

[1.1.4.2. Căn cứ vào bảo đảm tín dụng 15](#_Toc101699009)

[1.1.4.3. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn 15](#_Toc101699010)

[1.2. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 16](#_Toc101699011)

[1.2.1. Khái niệm 16](#_Toc101699012)

[1.2.2. Các loại hình cho vay 16](#_Toc101699013)

[1.2.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 18](#_Toc101699014)

[1.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng với khách hàng doanh nghiệp 19](#_Toc101699015)

[1.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh 20](#_Toc101699016)

[1.3.2. Nhóm chỉ tiêu tăng trưởng hoạt động cho vay 21](#_Toc101699017)

[1.3.3. Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn 22](#_Toc101699018)

[1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 24](#_Toc101699019)

[1.4.1. Từ phía ngân hàng 24](#_Toc101699020)

[1.4.2. Từ phía khách hàng 26](#_Toc101699021)

[1.4.3. Nhân tố khác 27](#_Toc101699022)

[CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG 29](#_Toc101699023)

[2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng 29](#_Toc101699024)

[2.1.1. Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển ngân hàng 29](#_Toc101699025)

[2.1.2. Bộ máy tổ chức của ngân hàng OCB 30](#_Toc101699026)

[2.2. Phân tích tình trạng tài chính của ngân hàng 34](#_Toc101699027)

[2.2.1. Tình hình huy động vốn tại ngân hàng giai đoạn 2019-2021 34](#_Toc101699028)

[2.2.2. Phân tích cơ cấu khách hàng vay vốn tại OCB 35](#_Toc101699029)

[2.2.3. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 36](#_Toc101699030)

[2.2.3.1. Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 38](#_Toc101699031)

[2.2.3.2. Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế 39](#_Toc101699032)

[2.2.3.3. Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 40](#_Toc101699033)

[2.3. Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông 41](#_Toc101699034)

[2.3.1. Quy trình cho vay 41](#_Toc101699035)

[2.3.2. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 44](#_Toc101699036)

[2.3.2.1. Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 46](#_Toc101699037)

[2.3.2.2. Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 48](#_Toc101699038)

[2.3.2.3. Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 50](#_Toc101699039)

[2.3.3. Tình hình dư nợ theo khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 51](#_Toc101699040)

[2.3.3.1. Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 52](#_Toc101699041)

[2.3.3.2. Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 54](#_Toc101699042)

[2.3.4. Tỷ lệ nợ xấu 56](#_Toc101699043)

[2.3.5. Kết quả đạt được 57](#_Toc101699044)

[2.4. Đánh giá công tác nâng cao hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Phương Đông 58](#_Toc101699045)

[2.4.1. Thành tựu 58](#_Toc101699046)

[2.4.2. Hạn chế 59](#_Toc101699047)

[2.5. Nguyên nhân 59](#_Toc101699048)

[2.5.1. Nguyên nhân khách quan 59](#_Toc101699049)

[2.5.2. Nguyên nhân chủ quan 61](#_Toc101699050)

[CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG 63](#_Toc101699051)

[3.1. Định hướng hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông 63](#_Toc101699052)

[3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông 64](#_Toc101699053)

[3.2.1. Những giải pháp chính: 64](#_Toc101699054)

[3.2.1.1. Nâng cao chất lượng thẩm định khi cho vay doanh nghiệp 64](#_Toc101699055)

[3.2.1.2. Nâng cao biện pháp xử lý nợ quá hạn, nợ xấu trong các khoản vay vốn của các khách hàng doanh nghiệp 65](#_Toc101699056)

[3.2.1.3. Thực hiện tốt phân loại khách hàng và chính sách khách hàng đối với DN 67](#_Toc101699057)

[3.2.1.4. Hoàn thiện công tác tổ chức và nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng 69](#_Toc101699058)

[3.2.2. Một số biện pháp bổ trợ: 71](#_Toc101699059)

[3.2.2.1. Tăng cường huy động vốn nhằm đáp ứng cao nhất nhu cầu về vốn cho các DN 71](#_Toc101699060)

[3.2.2.2. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ 72](#_Toc101699061)

[3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Phương Đông 73](#_Toc101699062)

[KẾT LUẬN 74](#_Toc101699063)

[TÀI LIỆU THAM KHẢO 75](#_Toc101699064)

# 

# DANH MỤC BẢNG BIỂU

[Sơ đồ 2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức](#_Toc101094560) 31

[Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB 34](#_Toc101698966)

[Bảng 2.2: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng 35](#_Toc101698967)

[Bảng 2.3: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 – 2021 36](#_Toc101698968)

[Bảng 2.4: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 38](#_Toc101698969)

[Bảng 2.5: Doanh số cho vay theo loại hình doanh nghiệp 39](#_Toc101698970)

[Bảng 2.6: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 40](#_Toc101698971)

[Bảng 2.7: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 – 2021 44](#_Toc101698972)

[Bảng 2.8: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 46](#_Toc101698973)

[Bảng 2.9: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 48](#_Toc101698974)

[Bảng 2.10: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 50](#_Toc101698975)

[Bảng 2.11: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 51](#_Toc101698976)

[Bảng 2.12: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 52](#_Toc101698977)

[Bảng 2.13: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 54](#_Toc101698978)

[Bảng 2.14: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 56](#_Toc101698979)

[Biểu đồ 2.1: Doanh số cho vay giai đoạn 2019- 2021 37](#_Toc101698980)

[Biểu đồ 2.2: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 38](#_Toc101698981)

[Biểu đồ 2.3: Doanh số cho vay theo loại hình doanh nghiệp 40](#_Toc101698982)

[Biểu đồ 2.4: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 41](#_Toc101698983)

[Biểu đồ 2.5: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 - 2021 45](#_Toc101698984)

[Biểu đồ 2.6: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 47](#_Toc101698985)

[Biểu đồ 2.7: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 49](#_Toc101698986)

[Biểu đồ 2.8: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 50](#_Toc101698987)

[Biểu đồ 2.9: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 52](#_Toc101698988)

[Biểu đồ 2.10: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 53](#_Toc101698989)

[Biểu đồ 2.11: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 55](#_Toc101698990)

[Biểu đồ 2.12: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 56](#_Toc101698991)

# 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. Tính cấp thiết của đề tài

Trong số những ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay, ngân hàng TMCP Phương Đông là một trong những ngân hàng có quy mô lớn và uy tín nhất. 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: Kiến nghị và giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Phương Đông.

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÍ LUẬN VỀ 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 hời 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 kahr 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(2016))

Lưu ý phân biệt tín dụng và cho vay. Bất kì sự chuyển giao quyền sử dụng tmaj 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 tìa 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 đấp 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 trông 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 khách 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, Ngân hàng 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. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng với khách hàng doanh nghiệp**

### 1.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng đối với khách hàng doanh nghiệp thể hiện bằng hệ thống chỉ tiêu lợi nhuận và thu nhập của ngân hàng từ hoạt động cho vay, sự tăng trưởng của ngân hàng về nguồn vốn, sử dụng vốn, về khách hàng và thị trường… do tác động của hoạt động cho vay. Lợi nhuận của ngân hàng cũng được xác định như của doanh nghiệp, lợi nhuận từ cho vay của ngân hàng được xác định trên cơ sở thu nhập và chi phí.

Hầu hết các doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động kinh doanh đều hướng tới mục tiêu quan trọng nhất là lợi nhuận và sâu sa hơn đó là tối đa hoá vốn của chủ sở hữu, NHTM cũng không phải ngoại lệ. Hiệu quả cho vay đối với doanh nghiệp không thể nói là cao nếu lợi nhuận do hoạt động này mang lại thấp. Cụ thể người ta thường dùng các chỉ tiêu sau để đánh giá hiệu quả cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp về mặt lợi nhuận.

|  |  |
| --- | --- |
| Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời: | Lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN  Dư nợ cho vay DN |

Chỉ tiêu này cho biết một đồng dư nợ cho vay sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ lợi nhuận càng lớn, đó là một trong những nhân tố tạo nên hiệu quả cho vay của ngân hàng.

|  |  |
| --- | --- |
| Chỉ tiêu tiếp theo là: | Lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN  Tổng lợi nhuận của ngân hàng |

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đóng góp của hoạt động cho vay vào toàn bộ kết quả kinh doanh của ngân hàng. Tỷ lệ này cao chứng tỏ lợi nhuận của ngân hàng có được hầu hết là từ hoạt động cho vay. Điều đó chỉ có thể có được khi quy mô cho vay của ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản của ngân hàng đồng thời hiệu quả do hoạt động này mang lại cũng cao. Tuy nhiên, điều này cũng đồng nghĩa với việc Ngân hàng chấp nhận đối mặt với những nguy cơ rủi ro tiềm ẩn do tập trung vốn quá mức vào một ngành, một lĩnh vực. Hơn nữa để đạt được hiệu quả tốt về các chỉ tiêu lợi nhuận và thu nhập, ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả các khâu đầu vào tín dụng (huy động vốn, đi vay), các khâu đầu ra tín dụng (cho vay, bảo lãnh) và nâng cao chất lượng tín dụng.

### 1.3.2. Nhóm chỉ tiêu tăng trưởng hoạt động cho vay

***Doanh số cho vay***

Doanh số cho vay cho biết qui mô cho vay của ngân hàng thương mại đối với từng khách hàng cụ thể và với cả nền kinh tế trong một khoảng thời gian nhất định. Doanh số cho vay phụ thuộc vào qui mô, chính sách cho vay của ngân hàng, chu kì kinh tế, môi trường pháp lý.

***Dư nợ cho vay***

Dư nợ là tổng số dư tiền cho vay tại một ngân hàng đối với một khách hàng, một nhóm khách hàng hay toàn bộ khách hàng tại một thời điểm. Tổng dư nợ của một ngân hàng cho biết trạng thái thanh khoản, khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn vay của ngân hàng đó.

Dư nợ đối với từng khách hàng cụ thể cho biết mối quan hệ của ngân hàng và khách hàng trên. Dư nợ còn là cơ sở để xác định chất lượng của khoản vay và nó phụ thuộc vào trạng thái thanh khoản của ngân hàng, chính sách cho vay.v.v..

Chỉ tiêu tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng dư nợ được tính theo công thức:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Dư nợ cho vay DN  Tổng dư nợ tín dụng |

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng dư nợ cho vay so với tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng. Nếu tỷ lệ này cao chứng tỏ ngân hàng có sự tập trung vào cho vay ở một ngành, lĩnh vực nào đó. Điều này vừa có lợi cho ngân hàng đồng thời cũng là mối lo tiềm tàng cho ngân hàng do cho vay tập trung vào một ngành, lĩnh vực nào đó luôn hàm chứa rủi ro cao từ ngành, lĩnh vực ấy mang lại.

Ngoài ra, ngân hàng thương mại còn sử dụng chỉ tiêu dư nợ cho vay so với tổng tài sản được tính theo công thức

|  |  |
| --- | --- |
|  | Dư nợ cho vay DN  Tổng tài sản |

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ giữa quy mô cho vay và tổng tài sản, thể hiện cơ cấu sử dụng vốn của ngân hàng thương mại. Tỷ lệ này cao tức là các khoản cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và ngược lại.

### 1.3.3. Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn

***Nợ quá hạn và tỉ lệ nợ quá hạn***

Nợ quá hạn của doanh nghiệp (DN) là một phần hay toàn bộ dư nợ ( cả gốc và lãi ) của DN vay vốn đã đến thời hạn thanh toán với ngân hàng nhưng DN không thanh toán được mà vẫn chưa được ngân hàng xử lý cho điều chỉnh kỳ hạn nợ, xoá nợ…

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn cho vay DN và tổng dư nợ cho vay DN của ngân hàng tại một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý hay cuối năm.

Nợ quá hạn DN

Tỷ lệ nợ quá hạn DN = x 100%

Tổng dư nợ DN

Xét về mặt bản chất, cho vay là quan hệ vay mượn dựa trên cơ sở ngân hàng tin tưởng người vay có khả năng và sẵn sàng hoàn trả vào một thời điểm nhất định trong tương lai, do vậy tính an toàn là yếu tố quan trọng hàng đầu nhất để đánh giá chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không được trả đúng hạn như đã được cam kết trong hợp đồng tín dụng mà không cò lý do chính đáng, nó bị chuyển nợ sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất vay truớc đó. Trên thực tế, nếu các khoản nợ quá hạn cho vay DN càng cao thì ngân hàng càng gặp khó khăn trong kinh doanh, ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và lợi nhuận giảm. Điều này có nghĩa là tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp thì hiệu quả cho vay DN càng cao*.* Theo Thông tư của BTC số 49/2004/TT – BTC ngày 04 tháng 06 năm 2004 hướng dẫn chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tài chính của các tổ chức tín dụng ( TCTD), các ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn < 5% được xếp loại A, nghĩa là chất lượng tín dụng tương đối tốt, từ 5 đến dưới 8% xếp loại B và từ 8% trở lên xếp loại C, nghĩa là chất lượng tín dung yếu kém. Các NHTM luôn cố gắng duy trì tỷ lệ này ở mức thấp nhất có thể.

***Tỉ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản***

Dư nợ cho vay có bảo đảm bằng tài sản

Tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản =

Tổng dư nợ

Tài sản đảm bảo là một trong những đệm đỡ an toàn cho hoạt động cho vay của ngân hàng, nhằm đảm bảo nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và bảo toàn vốn cho ngân hàng. Do vậy, tỉ lệ cho vay có tài sản đảm bảo ảnh hưởng đến độ an toàn của khoản vay. Tỷ lệ này cao thì rủi ro không thu hồi được nợ thấp và ngược lại. Tỉ lệ này cao hay thấp là phụ thuộc vào chính sách tín dụng của NHNN nói chung và của NHTM nói riêng trong từng thời kỳ.

***Nợ khó đòi và tỷ lệ nợ khó đòi***

Nợ khó đòi là các khoản ngân hàng (NH) cho DN vay nhưng khó có khả năng thu hồi mặc dù DN đi vay có khả năng trả nợ.

Tỷ lệ nợ khó đòi cho vay DN được tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa nợ khó đòi cho vay DN và tổng dư nợ cho vay DN

Tỷ lệ nợ khó đòi Nợ khó đòi DN

DN = x 100%

Tổng dư nợ DN

Tỷ lệ nợ khó đòi càng nhỏ chứng tỏ khả năng thu nợ của ngân hàng càng cao, chất lượng cho vay tốt. Các ngân hàng luôn tìm cách giảm tỉ lệ này, hướng tới mục tiêu tỉ lệ này bằng 0.

***Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng***

Hệ số này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn tín dụng trong hoạt động cho vay của NH với khách hàng là DN

Doanh số thu nợ DN

Vòng quay vốn tín dụng =

Dư nợ bình quân DN

Vòng quay tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kì sản xuất kinh doanh. Với một số vốn nhất định, nhưng do vòng quay vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho các DN , mặt khác NH có có vốn để tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực khác. Như vậy chỉ tiêu này càng cao càng phản ánh tình hình tổ chức quản lí tín dụng tốt, hiệu quả tín dụng cao.

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

**1.4.1. Từ phía ngân hàng**

***Chính sách cho vay của ngân hàng***

Đối với mỗi ngân hàng, tín dụng luôn là hoạt động chiếm tỉ trọng cao nhất trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng đồng thời cũng là hoạt động phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Bởi vậy để đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững, nhất thiết phải xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, phù hợp với đặc điểm của Ngân hàng, phát huy được các thế mạnh, khắc phục và hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi. Chính sách này bao gồm hạn mức cho vay, lãi suất, kì hạn, các khoản vay, hình thức cho vay…Có thể nói chính sách cho vay là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng, ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng tín dụng của NH. Ngân hàng có chính sách cho vay hợp lí, đúng đắn, chặt chẽ, đồng bộ với mức lãi suất hợp lí ... sẽ tạo điều kiện cán bộ tín dụng có phương hướng triển khai hoạt động cho vay một cách thuận lợi, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian ,chi phí,góp phần hạn chế rủi ro,nâng cao hiệu quả tín dụng.

***Công tác thẩm định hoạt động cho vay***

Thẩm định cho vay là việc xét một cách toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi của dự án hay phương án vay vốn để ra quyết định đầu tư và cho phép đầu tư. Mục đích của việc thẩm định là nhằm giúp ngân hàng rút ra những kết luận chính xác về tính khả thi, hiệu quả kinh tế, khả năng trả nợ và rủi ro có thể xảy ra của dự án hay phương án sản xuất kinh doanh để ra quyết định cho vay hay từ chối. Từ việc thẩm định, ngân hàng cũng có thể tham gia góp ý cho chủ đầu tư xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất vay và mức thu nợ phù hợp với năng lực của doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả đảm bảo trả đủ nợ cho ngân hàng.

Với những mục đích quan trọng như vậy nên thẩm định là khâu phức tạp và hay mắc sai sót nhất. Như vậy, nếu công tác thẩm định tốt thì ngân hàng sẽ giảm thiểu được rủi ro xảy ra sau khi quyết định cho vay, hiệu quả cho vay cũng được tăng lên.

***Công tác kiểm tra kiểm soát sau cho vay***

Đây là biện pháp giúp ban lãnh đạo NH có được thông tin về tình hình kinh doanh của của NH cũng như của KH. Nếu ngân hàng thực hiện nghiêm ngặt công tác kiểm tra sau cho vay sẽ nhanh chóng phát hiện sai sót, yếu kém để sủa chữa kịp thời, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả cho vay đối với DN.

***Chất lượng cán bộ***

Nhân tố con người là nhân tố trọng tâm trong mọi hoạt động. Trong hoạt động tín dụng, cán bộ tín dụng (CBTD) là cầu nối giữa ngân hàng và Bên vay, là người trực tiếp tiến hành công tác khai thác khách hàng, hướng dẫn khách hàng; thẩm định khách hàng và phương án, dự án vay vốn; giải ngân; theo dõi kiểm soát sau khi cho vay và thu nợ. Nếu CBTD không đủ năng lực, phẩm chất thì sẽ không đánh giá chính xác hoặc cố tình cho vay những khách hàng DN yếu kém dẫn đến nợ xấu, thậm chí mất nợ. Từ đó làm cho hiệu quả cho vay đối với DN giảm sút. Ngược lại, người CBTD có năng lực, phẩm chất tốt sẽ làm thoả mãn nhu cầu khách hàng, kể cả việc tư vấn; đồng thời sẽ đánh giá đúng lựa chọn được khách hàng, công trình vay vốn, dự án đầu tư tốt để cho vay, bảo lãnh. Từ đó góp phần mở rộng đi đôi với nâng cao hiệu quả cho vay của ngân hàng.

***Thông tin tín dụng***

Thông tin tín dụng có vai trò quan trọng trong quản lý chất lượng tín dụng, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra những quyết định cần thiết có liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ những nguồn sẵn có ở Ngân hàng (Hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các TCTD, phân tích của các CBTD…), từ khách hàng, từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong và ngoài nước (Trung tâm thông tin CIC,…), từ các nguồn thông tin khác (báo, đài, toà án)…

Số lượng, chất lượng của thông tin thu nhận được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích, nhận định tình hình thị trường, khách hàng… để đưa ra những quyết định cho vay hoặc xử lý nợ vay phù hợp. Vì vậy, thông tin càng đầy đủ, nhanh nhậy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng càng cao.

***Công nghệ ngân hàng***

Công nghệ thông tin, trang thiết bị kỹ thuật cũng là một yếu tố tác động tới hiệu quả cho vay ngân hàng. Một ngân hàng với các phương tiện kỹ thuật hiện đại sẽ tạo điều kiện trong việc đơn giản hoá thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, giúp cán bộ thực hiện các nghiệp vụ một cách nhanh nhất và chính xác nhất, đem lại sự thuận tiện cho khách hàng. Đây là một yếu tố rất thuận lợi để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng từ đó nâng cao hiệu quả cho vay.

***Kiểm soát nội bộ***

Đây là một khâu, một chức năng quan trọng của ngân hàng, là biện pháp giúp cho Ban lãnh đạo ngân hàng có được các thông tin về tình trạng kinh doanh nhằm duy trì có hiệu quả các hoạt động kinh doanh đang được xúc tiến, phù hợp với các chính sách, đáp ứng được các mục tiêu đã định. Để kiểm soát nội bộ có hiệu quả, ngân hàng cần có cơ cấu tổ chức hợp lý, cán bộ kiểm tra phải giỏi nghiệp vụ, trung thực và có chính sách thưởng phạt vật chất nghiêm minh.

**1.4.2. Từ phía khách hàng**

Trong quan hệ tín dụng, các doanh nghiệp được vay vốn là một trong những người được ngân hàng tín nhiệm trao quyền sử dụng vốn. Vì vậy, rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn cũng chính là rủi ro trong hoạt động của Ngân hàng. Điều này buộc ngân hàng phải xem xét các vấn đề của khách hàng có ảnh hưởng tới hiệu quả cho vay.

Các khách hàng doanh nghiệp có năng lực tài chính yếu kém, quy mô vốn nhỏ, phương án sản xuất kinh doanh chưa có tính khả thi cao nên nhiều doanh nghiệp không đủ sức cạnh tranh trên thị trường dẫn tới việc sản xuất kinh doanh không hiệu quả, ảnh hưởng đến việc trả nợ cho ngân hàng, làm cho hoạt động cho vay của ngân hàng không hiệu quả.

Với quy mô vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ còn hạn chế dẫn tới thiếu tài sản để thế chấp hoặc vay vốn hoặc có nhưng không đủ điều kiện vay vốn điều đó làm cho ngân hàng rất e ngại bởi lo lắng rủi ro cao. Điều này làm cản trở việc các doanh nghiệp tiếp cận với nguồn vốn từ ngân hàng, dẫn tới ngân hàng không mở rộng được cho vay vì thế mà hiệu quả cho vay không cao.

Một yếu tố nữa ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay là các doanh nghiệp có năng lực chuyên môn yếu kém, tay nghề của người lao động thấp nên không thích ứng được với sự thay đổi của thị trường, sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được. Chính vì thế mà các doanh nghiệp chưa thuyết phục được ngân hàng bỏ vốn ra đầu tư, ngân hàng không mở rộng được hoạt động cho vay, góp phần làm cho hiệu quả cho vay thấp.

Doanh nghiệp yếu kém về quản trị dẫn đến hệ thống sổ sách thiếu minh bạch, rõ ràng gây khó khăn cho ngân hàng trong việc kiểm tra, thẩm định tình hình thực tế của doanh nghiệp. Thậm chí có doanh nghiệp còn cố tình cung cấp thông tin sai lệch, các báo cáo tài chính không trung thực nhằm chiếm dụng vốn ngân hàng, đẩy ngân hàng vào tình trạng có thể gặp rủi ro bất cứ lúc nào, dẫn đến hiệu quả cho vay bị giảm sút.

Doanh nghiệp sử dụng vốn không đúng đối tượng, sai mục đích xin vay, sai phương án sử dụng vốn cũng góp phần làm cho hiệu quả cho vay không cao. Thậm chí có doanh nghiệp còn sử dụng vốn đi vay ngắn hạn vào đầu tư tài sản cố định hoặc kinh doanh bất động sản, đẩy vốn ngân hàng đứng trước nguy cơ rủi ro cao, làm giảm hiệu quả cho vay.

**1.4.3. Nhân tố khác**

***Môi trường kinh tế***

Một nền kinh tế phát triển ổn định sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động từ đó tạo điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động tín dụng. Một môi trường kinh tế thuận lợi cũng sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Khi làm ăn thuận lợi doanh nghiệp sẽ cần nhiều vốn để đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, do vậy hoạt động cho vay của ngân hàng sẽ có điều kiện để tăng trưởng và phát triển.

Ngược lại, trong thời kỳ đình trệ sản xuất – kinh doanh bị thu hẹp, hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, nhu cầu vốn tín dụng giảm trong thời kỳ này và nếu vốn tín dụng đã được thực hiện cũng khó có thể sử dụng có hiệu quả hoặc trả nợ đúng hạn cho Ngân hàng.

***Môi trường pháp lý***

Mỗi thành phần kinh tế đều có quyền tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng phải đảm bảo trong khuôn khổ pháp luật. Hoạt động cho vay của Ngân hàng cũng không phải là ngoại lệ, nó cũng phải tuân theo những quy định của NHNN, của luật các tổ chức tín dụng… Nếu môi trường pháp lý đồng bộ, đầy đủ, chặt chẽ sẽ tác động mạnh tới hiệu quả cho vay. Bởi vì, một mặt nó giúp người vay vốn và ngân hàng dễ dàng trong giao dịch cũng như tránh được việc lợi dụng kẽ hở của những đối tượng làm ăn không chân chính. Mặt khác, nó giúp Ngân hàng mất vốn do quy chế thay đổi. Tuy nhiên khi những văn bản, quy định pháp luật không rõ ràng, đồng bộ sẽ gây khó khăn cho ngân hàng và người vay vốn đưa ra các chính sách đầu tư vào một ngành nào đó mà không sợ bị trong khi tiến hành hoạt động cho vay đồng thời cũng gây khó khăn cho các doanh nghiệp vay vốn, từ đó ảnh hưởng tới quy mô vay vốn và hoạt động cho vay của ngân hàng.

***Môi trường chính trị - xã hội***

Môi trường chính trị - xã hội ổn định là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư. Do vậy, một môi trường chính trị - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho mục tiêu mở rộng hoạt động tín dụng của Ngân hàng. Ngược lại khi tình hình chính trị - xã hội không ổn định, gây nên tình trạng mất lòng tin của các nhà đầu tư, không những hạn chế những khoản đầu tư mới mà còn tác động không tốt tới những khoản vay cũ thông qua những ảnh hưởng của nó đến hoạt động của các doanh nghiệp vay vốn Ngân hàng, dẫn đến hiệu quả cho vay giảm.

# 

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

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

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**

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 Ngân hàng.

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 Ngân hàng.

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 Ngân hàng.

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 Ngân hàng, 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 Ngân hàng 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 Ngân hàng, tham mưu cho Giám đốc Ngân hàng 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 Ngân hàng và tuân thủ các quy định của OCB.

Tổ chức thực hiện việc quản lý rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản tại Ngân hàng, 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 Ngân hàng 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 Ngân hàng 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 Ngân hàng.

**2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh**

Trong giai đoạn 2007 – 2009, chi nhánh Hải Dương đã đạt được những kết quả hoạt động kinh doanh được tóm tắt qua bảng sau.

**Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu hoạt động chính**

*Đơn vị: tỷ đồng*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu / Năm** | **2007** | **2008** | **2009** |
| 1 | Huy động vốn cuối kỳ | 1.599 | 2.069 | 2.318 |
| 2 | Huy động vốn bình quân | 1.453 | 1.452 | 2.005 |
| 3 | Dư nợ tín dụng cuối kì | 1.298 | 1.981,7 | 2.689 |
| 4 | Dư nợ tín dụng bình quân | 850 | 1.105 | 2.402 |
| 5 | Thu dịch vụ ròng | 5,5 | 12,7 | 16,9 |
| 6 | Chênh lệch thu chi | 70,6 | 63,8 | 58,56 |
| 7 | Lợi nhuận kế toán trước thuế | 44,3 | 25 | 50,4 |

*Nguồn: báo cáo tổng kết các năm của chi nhánh*

**Công tác tín dụng**

Tổng dư nợ đến 31/12/2009 đạt 2.689 tỷ đồng, hoàn thành 99,6% kế hoạch trung ương giao, tăng trưởng 36% so với năm 2008 (1.981,7 tỷ) và tăng trưởng 107% so với năm 2007 (1.298 tỷ).

Dư nợ cho vay ngắn hạn tăng dần nhưng tỷ trọng trong tổng dư nợ lại giảm dần: cụ thể năm 2007 là 731 tỷ đồng , chiếm tỷ trọng 54,7% tổng dư nợ; năm 2008 đạt 1.022 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 51,6% tổng dư nợ; đến năm 2009 đạt 1.307 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng trên tổng dư nợ là 48,6%.

Dư nợ cho vay trung dài hạn tăng cả về số lượng lẫn tỷ trọng: năm 2007 là 605 tỷ đồng, chiếm 45,3% trên tổng dư nợ; năm 2008 đạt 960 tỷ đồng, chiếm 48,4% / tổng dư nợ; năm 2009 là 1.382 tỷ đồng, chiếm 51,4% / tổng dư nợ.

Dư nợ ngoài quốc doanh có tỷ trọng giảm dần qua từng năm: năm 2007 là 70% trên tổng dư nợ, năm 2008 là 66,5%, năm 2009 là 66,2%.

Dư nợ có tài sản đảm bảo năm 2009 chiếm tỷ trọng 70%/ tổng dư nợ; năm 2008 tăng lên là 78%; năm 2007 giảm xuống là 64% trên tổng dư nợ.

Tỷ lệ nợ xấu qua các năm: năm 2009 cao nhất chiếm tới 4,4% trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế, năm 2008 là 2,7%, năm 2007 chiếm 3,9% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế.

**Công tác nguồn vốn và kinh doanh tiền tệ**

Ở giai đoạn 2007- 2009, công tác nguồn vốn được coi là nhiệm vụ trọng tâm, được ưu tiên hàng đầu để đẩy mạnh, tăng trưởng nguồn vốn huy động góp phần thực hiện tốt chính sách tiền tệ, đáp ứng nguồn vốn cho các dự án, công trình trọng điểm của tỉnh và vốn cho sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Trong công tác huy động nguồn vốn, chi nhánh đã thực hiện các hình thức huy động mang lại hiệu quả cao như: tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm tặng quà, tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm rút dần, tiền gửi lãi suất phần tăng theo số dư, Chứng chỉ tiền gửi đa dạng về kỳ hạn với các mức lãi suất linh hoạt theo sát diễn biến thị trường,…

**Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại chi nhánh**

*Đơn vị: tỷ đồng*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu / Năm** | **2007** | **2008** | **2009** |
| **Huy động vốn cuối kỳ** | **1.599** | **2.069** | **2.318** |
| **Theo loại tiền** |  |  |  |
| *- Nội tệ* | 78% | 83% | 89,6% |
| *- Ngoại tệ* | 22% | 17% | 10,4% |
| **Theo đối tượng** |  |  |  |
| *- TCKT* | 805 | 1.125 | 1.367 |
| *- Dân cư* | 794 | 945 | 951 |
| *- TCTD* | 0,55 | 0,135 | 0,12 |

*Nguồn: báo cáo tổng kết các năm tại chi nhánh Hải Dương*

Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2009 đạt 3.200 tỷ đồng trong đó huy động cuối kỳ tại chỗ đạt 2.318 tỷ đồng, tốc độ tăng 12,03 % so 31/12/ 2008 (2069 tỷ đồng), tăng 45% so 31/12/2007 ( 1.599 tỷ đồng).

Năm 2008 tốc độ tăng huy động vốn bằng nội tệ so với năm 2007 là 38% dẫn đến tỷ trọng huy động vốn bằng VNĐ tăng lên, chiếm tới 83% năm 2008 trong đó năm 2007 là 78%. Huy động vốn bằng ngoại tệ giảm mạnh với tốc độ giảm 64% làm cho tỷ trọng huy động từ 22% năm 2007 xuống còn 17% năm 2008. Sự tăng của vốn huy động bằng nội tệ nhưng giảm mạnh huy động bằng ngoại tệ khiến cho huy động tăng của nguồn từ 2007 sang 2008 chỉ là 29%.

Huy động bằng nội tệ năm 2009 đạt 2.079 tỷ, chiếm 89,6% tổng nguồn vốn huy động, tốc độ tăng là 21% so với năm 2008. Huy động ngoại tệ giai năm 2009 giảm mạnh, xuống chỉ còn chiếm 10,4% trong khi đó năm 2008 là 17%. Nhìn chung việc huy động nguồn vốn giai đoạn 2007- 2009 có xu hướng tăng nhưng tăng với tốc độ chậm nguyên nhân là do năm 2008 chi nhánh thực hiện theo chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính Phủ làm cho lãi suất thấp hơn lãi suất của các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

Huy động vốn theo đối tượng của chi nhánh có sự biến động qua các năm: năm 2008 vốn huy động từ dân cư chiếm 45,6%, tăng so với năm 2007 là 151 tỷ đồng nhưng tỷ trọng lại giảm so với năm 2007 (49,6%). Tỷ trọng huy động vốn từ tổ chức kinh tế năm 2008 tăng so với năm 2007 nên làm giảm tỷ trọng của huy động vốn từ dân cư, năm 2007 chiếm 50% tăng lên là 54% ở năm 2008.

Năm 2009 tiếp tục xu hướng giảm tỷ trọng huy động vốn ở dân cư và tăng tỷ trọng huy động vốn ở các tổ chức kinh tế: năm 2008 huy động từ dân cư chiếm 45,6% giảm ở năm 2009 còn là 41%; huy động từ tổ chức kinh tế năm 2008 tỷ trọng là 54% tăng lên ở năm 2009 là 59%. Huy động trong dân cư có xu hướng giảm như vậy là do năm 2008 có sự biến động lãi suất làm cho lãi suất ở chi nhánh thấp hơn ở các ngân hàng khác nên một số dân cư gửi tiền đã rút để tìm biện pháp sinh lời cao hơn.

Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng ở chi nhánh có sự sụt giảm qua các năm.

Với kết quả huy động như vậy dẫn đến thị phần huy động vốn của chi nhánh có sự giảm dần từ năm 2007 đến năm 2008: năm 2007 thị phần chiếm 15,5% - cao nhất trong các ngân hàng trong toàn tỉnh, đến năm 2008 và 2009 đều chiếm thị phần là 12,5% - đứng thứ hai trên toàn tỉnh.

**Hiệu quả kinh doanh đạt được**

Chênh lệch thu chi năm 2008 (trước trích DPRR ) đạt 63,8 tỷ đồng, tăng 2,31 lần so với năm 2007.

Chênh lệch thu – chi năm 2009 giảm 5,24 tỷ so với năm 2008, đạt 58,56 tỷ. Năm 2009 trích dự phòng rủi ro 8,133 tỷ; đạt 102% kế hoạch trung ương giao; trích đủ dự phòng rủi ro theo quy định. Năm 2008, Chi nhánh đã trích DPRR được thêm 14,8 tỷ đồng, trích vượt kế hoạch trung ương giao và trích đủ số DPRR phải trích, nâng tổng số dư quỹ DPRR lên xấp xỉ 40 tỷ đồng.

Lợi nhuận trước thuế đạt 50,4 tỷ đồng vào năm 2009, tăng gấp đôi so với năm 2008. Năm 2007 lợi nhuận trước thuế đạt 44,3 tỷ đồng.

## 2.2. Phân tích tình trạng tài chính của ngân hàng

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

Bảng 2.2: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Năm** | **Tiêu chí** | **KHCN** | **KHDN** |
| 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 2019-2021, 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. Năm 2019, 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 lẽo 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.

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

Bảng 2.3: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 – 2021

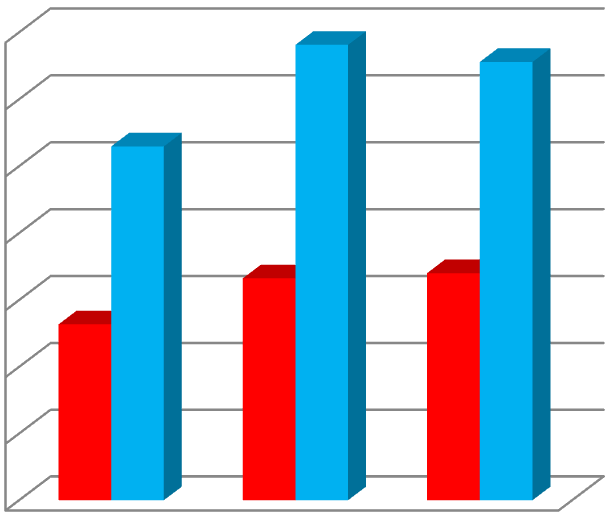
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 2.1: 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 2.4: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay

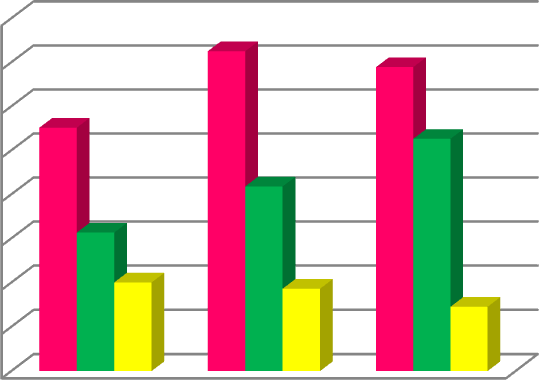
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 2.2: 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.

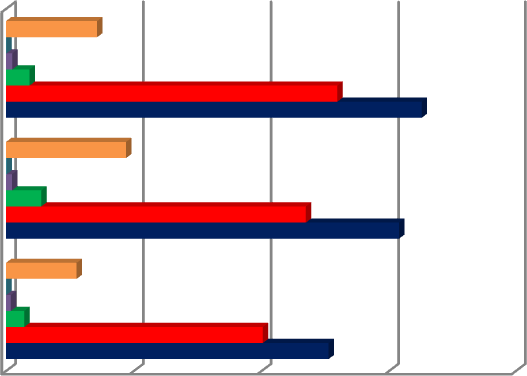
Bảng 2.5: Doanh số cho vay theo loại hình doanh nghiệp

***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 loại hình doanh nghiệp



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 2.6: 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

### 2.3.1. Quy trình cho vay

**\* 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.

**\* Quy trình cho vay**

*Bước 1 - Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về lập hồ sơ vay vốn*

*a. Đối với hồ sơ pháp lý:*

Các tài liệu trong bộ hồ sơ này phải chứng minh được năng lực pháp luật và năng lực hành vi nhân sự của doanh nghiệp, nên nhất thiết phải gồm có:

- Giấy đăng kí kinh doanh

- Quyết định thành lập

- Giấy phép hành nghề ( nếu có)

- Điều lệ công ty.

- Quyết định bổ nhiệm giám đốc, kế toán trưởng.

- Giấy chứng nhận góp vốn của các thành viên.

- Biên bản họp của hội đồng quản trị hoặc văn bản ủy quyền của các thành viên về việc ủy quyền cho người đại diện hợp pháp thực hiện giao dịch với Chi nhánh như việc vay nợ, cầm cố,…

- Giấy phép đầu tư và liên doanh.

- Vốn điều lệ theo quy định của ngân hàng.

- Đăng kí mã số thuế.

- Các văn bản khác theo quy định của ngân hàng

*b. Đối với hồ sơ về khoản vay: gồm dự án và phương án vay vốn*

- Đơn đề nghị vay vốn.

- Mục đích của việc vay vốn.

- Nêu ra hiệu quả của dự án vay vốn.

- Kế hoạch trả nợ ( gồm cả gốc và lãi).

- Các báo cáo tài chính trong ba năm gần nhất.

- Thuyết minh báo cáo tài chính.

- Báo cáo về hoạt động sản xuất kinh doanh

Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn là bước đầu tiên trong quy trình cho vay, nó đóng một vai trò rất quan trọng đối với toàn bộ quá trình cho vay sau này giữa khách hàng và Ngân hàng. Hồ sơ vay vốn của khách hàng không chỉ đáp ứng yêu cầu về mặt thủ tục pháp lý mà nó còn là cơ sở để CBTD thực hiện các bước tiếp theo của quy trình cho vay một cách đầy đủ và hiệu quả nhất.

Nhận thức được vai trò quan trọng của bước đầu tiên trong quy trình cho vay, các CBTD tại Chi nhánh chủ động trong việc tiếp xúc với khách hàng là DN, tận tình hướng dẫn khách hàng lập đầy đủ hồ sơ vay vốn theo quy định của Ngân hàng.

*Bước 2 - Thẩm định các điều kiện vay vốn*

- Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn.

- Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án vay vốn: Về phương án sản xuất kinh doanh phải tìm hiểu về giá cả, tình hình cung cầu trên thị trường đầu vào, đầu ra của sản phẩm của phương án vay vốn…

- Kiểm tra, xác minh thông tin

- Phân tích ngành hàng

- Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn

+ Tìm hiểu và phân tích về tư cách và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành quản lý, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động.

+ Phân tích đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính.

+ Phân tích, đánh giá tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng.

- Dự kiến lợi ích của Ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt.

- Phân tích, thẩm định phương án thực hiện hợp đồng xây dựng của khách hàng

- Thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

Bước thứ hai này cũng là một bước hết sức quan trọng, kết quả thẩm định khách hàng vay vốn sẽ là cơ sở để CBTD đưa ra quyết định có thực hiện cho vay khách hàng hay không, là cơ sở để lập tờ trình thẩm định trình cấp trên ký duyệt.

Khách hàng DN đến với Chi nhánh phần lớn là những khách hàng quen thuộc do đó nhiều khi cán bộ thẩm định không giám sát chặt chẽ, thẩm định qua loa, giải quyết cho vay dễ dàng vô tình tạo điều kiện cho khách hàng lợi dụng chiếm đoạt vốn của khách hàng. Hơn nữa, trình độ của cán bộ thẩm định không đồng đều, có những cán bộ do trình độ năng lực có hạn nên không đáp ứng được yêu cầu công việc, do đó một số cán bộ chủ chốt phải phụ trách cùng một lúc nhiều món vay, điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng thẩm định món vay.

*Bước 3 – Xác định phương thức cho vay*

*Bước 4 – Xem xét khả năng nguồn vốn, điều kiện thanh toán và xác định lãi suất cho vay*

*Bước 5 - Lập tờ trình thẩm định cho vay*

*Bước 6 – Tái thẩm định khoản vay*

*Bước 7 – Trình duyệt khoản vay*

*Bước 8 – Ký kết hợp đồng tín dụng với DNXL*

*Bước 9 - Giải ngân*

*Bước 10 - Kiểm tra, giám sát khoản vay*

*Bước 11 – Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh*

*Bước 12 – Thanh lý hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay*

*Bước 13 - Giải chấp tài sản bảo đảm*

*Bước 14 – Lưu giữ hồ sơ tín dụng và hồ sơ bảo đảm tiền vay*

**2.3.2. 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 2.7: 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 2.5: 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.

#### 2.3.2.1. Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

Bảng 2.8: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

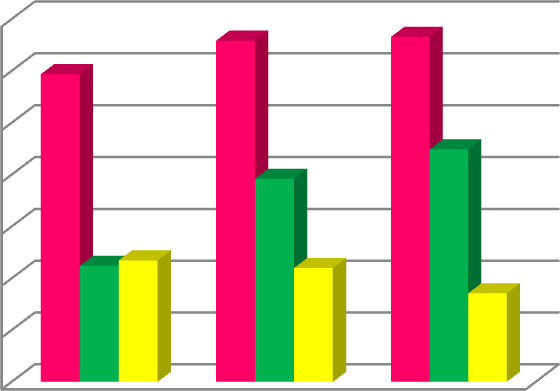
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 2.6: 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 khaonr 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.

#### 2.3.2.2. Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế

Bảng 2.9: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế

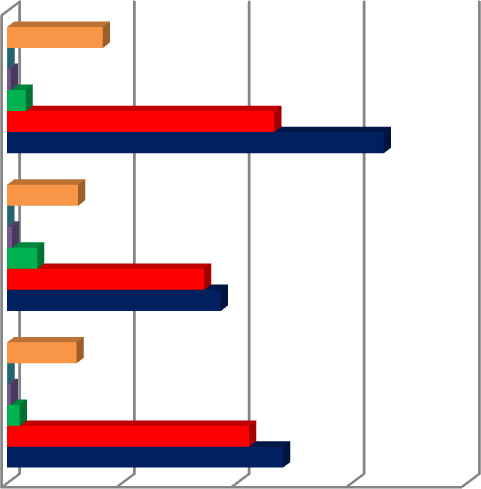
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 2.7: 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.

#### 2.3.2.3. Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế

Bảng 2.10: 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 2.8: 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.

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

Bảng 2.11: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp

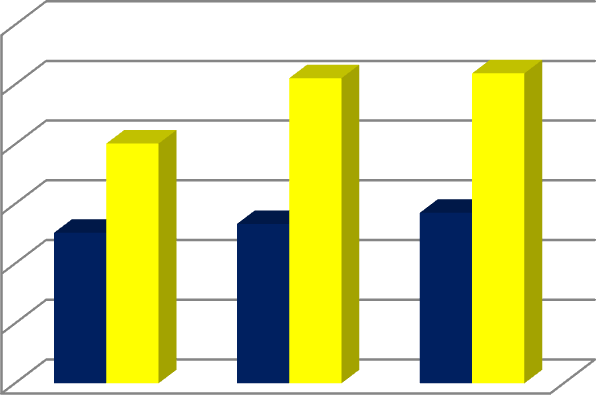
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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 2.9: 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.

#### 2.3.3.1. Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay

Bảng 2.12: 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 2.10: 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.

#### 2.3.3.2. 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 2.13: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

***Đơn vị: Triệu đồng***

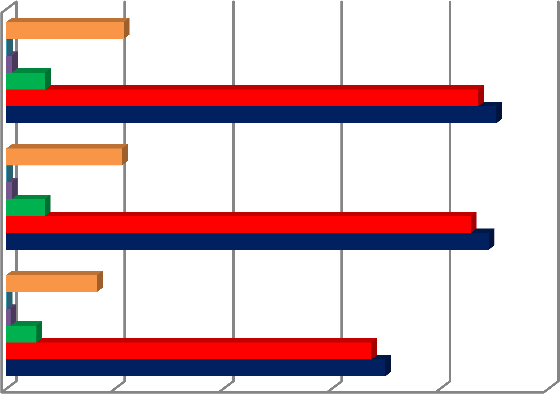
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **31/12/2019** | **31/12/2020** | **31/12/2021** | **Chênh lệch 2020**  **so với 2019** | | **Chênh lệch 2021**  **so với 2020** | |
| **Triệu đồng** | **%** | **Triệu đồng** | **%** |
| Công ty cổ phần | 34.955,59 | 47.126,41 | 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 2.11: 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.

**2.3.4. Tỷ lệ nợ xấu**

Bảng 2.14: 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 2.12: 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 gian 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.

### 2.3.5. Kết quả đạt được

Trong những năm qua, với những nỗ lực hết mình của ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên, ngân hàng đã đạt được những thành tựu rất đáng khích lệ. Thể hiện ở kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng luôn đạt và vượt so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Hoạt động cho vay của ngân hàng những năm gần đây luôn đạt và vượt so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Tổng dư nợ cho vay, doanh số cho vay và doanh số thu nợ của toàn ngân hàng nói chung và của DN nói riêng đều tăng lên qua các năm. Lợi nhuận cũng tăng cao, trong đó lợi nhuận mang lại từ hoạt động cho vay đối với các DN cũng khá ổn định, thường chiếm từ 15 – 20% tổng lợi nhuận của ngân hàng.

Nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao trách nhiệm của người vay vốn, trong những năm qua ngân hàng đã nâng cao tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản đối với khu vực kinh tế quốc doanh, bằng nhiều hình thức như: Cầm quản kho hàng, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, áp dụng biện pháp bảo đảm tài sản bổ sung đối với các DNNN trước đây đã cho vay không có bảo đảm, bám sát các doanh nghiệp thực hiện cổ phần hoá để đưa ra các biện pháp bảo đảm tiền vay thích hợp.

Ngân hàng đã và đang hướng tới đa phương thức và hình thức cho vay: cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần, cho vay đồng tài trợ, cấp tín dụng dưới nhiều hình thức: cho vay, bảo lãnh, chiết khấu.

Chính sách lãi suất cho vay của Ngân hàng linh hoạt, cạnh tranh và có tính chất định hướng rõ ràng là: ưu tiên các DN có tình hình tài chính tốt, có phương án sản xuất thi công khả thi và thường xuyên sử dụng các dịch vụ ngân hàng, có số dư tiền gửi bình quân lớn và có tài sản đảm bảo cho món vay.

Số lượng các DN được cho vay ngày càng tăng lên. Điều này cho thấy ngân hàng đã thực hiện quan hệ với nhiều khách hàng lớn, khách hàng truyền thống và thu hút thêm khách hàng mới đến vay vốn tại ngân hàng. Ngân hàng thường xuyên đổi mới phong cách và chất lượng phục vụ nhằm thu hút và mở rộng số lượng khách hàng doanh nghiệp đến với ngân hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm. Với việc thực hiện sát sao công tác thẩm định và thực hiện chính sách với từng nhóm khách hàng vì thế nợ xấu, nợ quá hạn đã giảm qua từng năm. Ngoài ra, ngân hàng cũng thực hiện việc trích dự phòng rủi ro tốt làm hạn chế những rủi ro với những món cho vay của ngân hàng, làm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay.

## 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 Ngân hàng trong những năm vừa qua được duy trì ở mức thấp.

### 2.4.2. Hạn chế

Thứ nhất, trong 3 năm liền tại Ngân hàng đều phát sinh nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế trung bình 3 năm là khoảng 5%. Trong đó tỷ lệ nợ xấu từ cho vay DN trên dư nợ cho vay DN trung bình khoảng 7%. Đây chính là nguyên nhân khiến cho lợi nhuận của Ngân hàng giảm sút đáng kể sau khi tiến hành trích dự phòng rủi ro, thậm chí có năm còn bị lỗ. Lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN sau khi trích dự phòng rủi ro mặc dù vẫn có lãi nhưng lãi rất ít trong khi dư nợ cho vay DN lại chiếm tới 30% tổng dư nợ cho vay nền kinh tế, điều này cho thấy hiệu quả cho vay của Ngân hàng đối với các DN là chưa cao.

Thứ hai, tỷ lệ cho vay không có bảo đảm đối với DN đang ở mức khá cao, đa số là cho vay không có tài sản bảo đảm.

Thứ ba, việc đa dạng hoá khách hàng, ngành hàng, thị trường kinh doanh trong cho vay chưa được hoàn thiện. Cho vay XDCB chiếm tới 30% tổng dư nợ, điều này là không an toàn cho Ngân hàng khi các ngành XDCB gặp khó khăn về huy động vốn đầu tư, đặc biệt trong tình trạng nợ đọng XDCB lên đến hàng chục ngàn tỷ đồng như hiện nay.

Thứ tư, số liệu làm căn cứ tính toán thẩm định chưa đầy đủ, thiếu chính xác dẫn đến khó đánh giá hoặc đánh giá sai về khách hàng, về hiệu quả kinh tế. Bên cạnh đó nhiều khi cán bộ thẩm định lại phụ thuộc quá nhiều vào số liệu do khách hàng cung cấp mà tình trạng khách hàng đưa các thông tin không chính xác trong báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán… là rất phổ biến.

Thứ năm, công tác tổ chức thẩm định và quy trình cho vay chưa hoàn chỉnh. Chưa có sự tách rời giữa thẩm định và quyết định cho vay. Bên cạnh đó, số lượng cán bộ tín dụng ở các phòng nghiệp vụ là quá ít so với khối lượng công việc phải giải quyết dẫn đến tình trạng quá tải về công việc làm ảnh hưởng đến chất lượng công tác thẩm định dự án, phương án vay vốn.

## 2.5. Nguyên nhân

### 2.5.1. Nguyên nhân khách quan

*Môi trường kinh doanh*

Các năm qua, kinh tế thế giới bước vào giai đoạn nhiều bất ổn, đặc biệt là sự đổ vỡ của thị trường bất động sản Mỹ, đã dẫn đến sự sụp đổ của các định chế tài chính và lây lan đến các ngân hàng thương mại kể cả các ngân hàng thương mại lớn được coi là uy tín và vững mạnh về tài chính, ảnh hưởng nghiêm trọng tới thị trường tài chính toàn cầu. Khủng hoảng tài chính bùng phát đã lan rộng sang nhiều quốc gia và đang ảnh hưởng trực tiếp đến các ngành sản xuất truyền thống, dịch vụ và thương mại toàn cầu. Chính phủ và NHTW các nước trên thế giới liên tiếp đưa ra các gói giải cứu nền kinh tế trị giá hàng nghìn tỷ USD, tuy nhiên những chỉ số kinh tế vĩ mô của các nền kinh tế mạnh nhất thế giới đều sụt giảm. Một số quốc gia và nền kinh tế đã công bố chính thức rơi vào suy thoái như Nhật, Đức, Hồng Kông, Singapore và mới nhất là kinh tế Mỹ.

Hiện tại nền kinh tế và ngành tài chính thế giới đang vật lộn trong quá trình cơ cấu lại và sẽ cần phải có nhiều thời gian để tìm ra được bước đi thích hợp. Tuy nhiên, trong trường hợp Chính phủ các nước không cứu vãn được sự sa sút của các ngành sản xuất trực tiếp và để dẫn đến đổ vỡ, phá sản thì thế giới sẽ chứng kiến một cuộc khủng hoảng kinh tế trầm trọng, hệ quả của những yếu kém về cơ cấu lây lan mạnh mẽ trong bối cảnh tự do hoá tài chính và thương mại toàn cầu.

*Môi trường tài chính - tiền tệ*

Đứng trước bối cảnh khó khăn của nền kinh tế, NHNN đã có những quyết định quan trọng trong việc điều hành chính sách tiền tệ nhằm thực hiện chỉ đạo của Chính phủ về chủ động hạn chế tác động tiêu cực của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, bảo dảm ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng hợp lý, bền vững. Lãi suất cơ bản điều chỉnh giảm dần (từ 14%/năm tháng 8/2008 xuống 8,5%/năm tháng 12/2008). Lãi suất cho vay cũng giảm dần từ 21%/năm xuống 12,75%/năm cũng tạo điều kiện giảm áp lực lãi vay với doanh nghiệp khi tiếp cận vốn ngân hàng để mở rộng sản xuất kinh doanh, đặc biệt là thời điểm cuối năm khi nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh tăng cao.

Các TCTD bám sát định hướng hoạt động của ngành, triển khai và thực hiện có hiệu quả chủ trương điều hành chính sách tiền tệ của Chính phủ và Ngân hàng Trung Ương công cụ lãi suất đúng hướng và linh hoạt, phù hợp với diễn biến thị trường, góp phần bình ổn giá cả và kiểm soát lạm phát đã thúc đẩy nền kinh tế địa phương phát triển vững chắc. Tuy nhiên, hoạt động tiền tệ tín dụng trên địa bàn tăng trưởng với tốc độ chậm, nhiều TCTD hoạt động trên địa bàn nên cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Các cơ chế chính sách của Nhà nước có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng của Ngân hàng, song cho đến nay hệ thống chính sách, các văn bản pháp luật của Nhà nước vẫn còn bất cập, thiếu đồng bộ và thiếu tính chặt chẽ.

Các DN sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, khả năng tự vay vốn hạn chế. Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gặp khó khăn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp và khả năng trả nợ vốn vay Ngân hàng.

### 2.5.2. Nguyên nhân chủ quan

*Từ phía ngân hàng*

Ngân hàng sử dụng quy trình chấm điểm tín dụng để đánh giá, chấm điểm xếp hạng tín dụng doanh nghiệp. Việc xếp hạng tín dụng giúp ngân hàng đưa ra được các chính sách khác nhau, phù hợp với từng nhóm đối tượng doanh nghiệp. Tuy nhiên ngân hàng chỉ dựa vào một số chỉ tiêu để đánh giá và quy trình này được áp dụng chung cho tất cả các khách hàng là doanh nghiệp. Các DN hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau sẽ có những đặc điểm khác nhau, vì vậy với quy trình chấm điểm đồng nhất các DN như vậy sẽ không thể đánh giá được hết những đặc điểm riêng có của mỗi loại hình DN dẫn tới ảnh hưởng đến chính sách cho vay với từng loại DN, tác động đến hiệu quả cho vay khách hàng DN.

Ngân hàng chưa xây dựng được một chính sách cho vay riêng đối với từng loại hình DN. Chính sách lãi suất, bảo đảm tiền vay, phương thức cho vay… đều được áp dụng chung cho mọi đối tượng DN. Trong năm 2021, mặc dù Ngân hàng đã đề ra phương án để thực hiện quy trình về thủ tục, trình tự cho vay đối với khách hàng là DN theo đó thì thời gian, thủ tục vay vốn đã được tạo điều kiện thuận lợi hơn. Tuy nhiên quy trình thủ tục cho vay còn cứng nhắc. Để được vay vốn ngân hàng các DN cần phải có tài sản đảm bảo chủ yếu là cầm cố và thế chấp, còn phương thức đảm bảo bằng tín chấp ít được sử dụng. Những điều này đã gây khó khăn cho DN vay vốn, ảnh hưởng tới việc mở rộng cho vay và làm cho hiệu quả cho vay chưa cao.

Trong quy trình tín dụng của ngân hàng chưa có sự tách rời độc lập giữa thẩm định và quyết định cho vay, có nghĩa là người cán bộ tiến hành thẩm định cũng đồng thời là người ra quyết định cho vay. Người CBTD khi đã tiến hành thẩm định DN thì khi ra quyết định cho vay sẽ chịu nhiều yếu tố chi phối vì vậy mà quyết định của họ sẽ không đảm bảo được tính khách quan.

Ngân hàng có được thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN chủ yếu lấy từ bản báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Các thông tin này đôi khi không chính xác, đã bị chỉnh sửa cho đẹp để có thể vay vốn ngân hàng. Điều này một phần cũng làm cho ngân hàng bị nhiễu về thông tin của khách hàng, dẫn đến hoạt động cho vay thiếu chính xác ảnh hưởng đến hiệu quả vay.

Hoạt động cho vay còn tập trung vào cho vay ngắn hạn, tỷ trọng cho vay trung dài hạn còn thấp trong khi đó các DN đang cần vốn dài hạn. Lượng vốn huy động của Ngân hàng qua các năm mặc dù có tăng nhưng có tính ổn định thấp, tiền huy động từ dân cư chiếm tỷ trọng nhỏ. Vì vậy ảnh hưởng không nhỏ đến việc mở rộng cho vay DN trên địa bàn, cũng là một nguyên nhân làm cho hiệu quả hoạt động cho vay không cao.

Chất lượng đội ngũ cán bộ thẩm định không đồng đều mặc dù ngân hàng đã cố gắng trong việc nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ thẩm định. Đội ngũ cán bộ thẩm định chưa được phân công chuyên môn hoá trong công tác thẩm định, mà phải dàn trải trong tất cả các khâu, không chuyên sâu vào một mặt cụ thể. Trong ngân hàng, mỗi cán bộ tín dụng sẽ phụ trách một số khác hàng khác nhau. Nhưng do trình độ của các cán bộ không đồng đều dẫn đến tình trạng người quản lý nhiều khách hàng, người quản lý ít hơn.

Trang thiết bị công nghệ của ngân hàng mặc dù đã được cải tiến, nâng cấp nhưng số lượng trang thiết bị vẫn chưa đủ, chưa đáp ứng được nhu cầu của từng nhân viên. Vì thế một phần ảnh hưởng tới hoạt động quản lý, điều hành và phân tích khách hàng của ngân hàng. Công tác chăm sóc khách hàng chưa thường xuyên. Thị phần hoạt động bị san xẻ, chênh lệch lãi suất bị thu hẹp, hiệu quả kinh doanh còn thấp.

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

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

Trên cơ sở định hướng phát triển kinh tế xã hội năm 2022 của đất nước và của địa phương; định hướng phát triển và hoạt động của ngành ngân hàng năm 2022 trên địa bàn; định hướng các chỉ tiêu, mục tiêu hoạt động năm 2022 của toàn hệ thống; Căn cứ tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm trước, Ngân hàng đề ra phương hướng, nhiệm vụ trọng tâm, mục tiêu, chỉ tiêu năm 2022 như sau:

- Tăng cường tính kỷ cương, kỷ luật, triệt để tuân thủ các chỉ đạo điều hành của các cấp; Thực hiện nghiêm túc các quy trình nghiệp vụ và quy trình ISO. Tăng cường công tác tự kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh doanh không để xảy ra các sai phạm, vi phạm nghiêm trọng và nghiêm túc chỉnh sửa kịp thời các sai sót.

- Đảm bảo huy động được một nền vốn ổn định, chi phí hợp lý, tăng tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn. Cho vay tuân thủ chặt chẽ quy trình. Tích cực xử lý nợ xấu, giảm nợ nhóm 2, giảm dư lãi treo. Tăng tỷ trọng dư nợ bán lẻ. Mở rộng các hoạt động dịch vụ nhằm nâng cao nguồn thu từ dịch vụ.

- Từng bước cơ cấu lại hoạt động, cơ cấu tài sản nợ - tài sản có, triệt để tiết kiệm trong kinh doanh, thực hành tiết kiệm.

- Hỗ trợ tích cực các doanh nghiệp vượt qua khó khăn thách thức của năm 2022.

- Tăng cường tuyên truyền, tiếp thị, thực hiện tốt chính sách khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

- Làm tốt công tác chuẩn bị cho cổ phần hoá.

- Hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kinh doanh, các nhiệm vụ ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam giao.

Bên cạnh các mục tiêu chung, Ngân hàng cũng xây dựng định hướng phát triển đối với các doanh nghiệp, đó là:

Thứ nhất, Tích cực mở rộng quan hệ với những khách hàng tiềm năng, có tình hình tài chính lành mạnh, ổn định, có chiến lược kinh doanh tốt để đầu tư; củng cố và duy trì mối quan hệ với các khách hàng truyền thống.

Thứ hai, Cơ cấu lại khách hàng theo hướng giảm dần dư nợ cho vay đối với những khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, phương án kinh doanh không hiệu quả.

Thứ ba, Đối với những khách hàng có nợ gia hạn, nợ quá hạn, cần tập trung đôn đốc, theo dõi chặt chẽ các nguồn tài chính của Doanh nghiệp. Bám sát tình hình hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp, theo sát từng công trình, từng hạng mục, từng dự án đầu tư để đề ra biện pháp thu nợ. Tăng cường bổ sung tài sản đảm bảo nhằm giảm thiểu những rủi ro có thể xẩy ra. Có chính sách thoả đáng với cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ thu hồi nợ xấu, nợ ngoại bảng.

Thứ tư, Tăng cường làm tốt công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng đối với DN nói riêng và hoạt động tín dụng của cả ngân hàng nói chung.

Thứ năm, Kết hợp việc cung cấp tín dụng với các dịch vụ hỗ trợ kèm theo đặc biệt là dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng, tạo thêm nhiều tiện ích cho khách hàng.

Thứ sáu, Cán bộ tín dụng có thái độ phục vụ tốt, tận tình giúp đỡ khách hàng giải quyết những vướng mắc trong tất cả các khâu của quá trình tín dụng, tạo điều kiện để khách hàng có được khoản vay một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất cho cả hai phía Ngân hàng và khách hàng.

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

**3.2.1. Những giải pháp chính:**

Để giải quyết những hạn chế đã nêu ra thì một số giải pháp được đề ra là:

#### 3.2.1.1. Nâng cao chất lượng thẩm định khi cho vay doanh nghiệp

Do công tác tổ chức thẩm định và quy trình cho vay chưa hoàn chỉnh, Chưa có sự tách rời giữa thẩm định và quyết định cho vay, dẫn đến tình trạng quá tải về công việc làm ảnh hưởng đến chất lượng công tác thẩm định dự án, phương án vay vốn nên giải pháp được được đưa ra là:

Thực hiện đúng quy trình thẩm định dự án, nâng cao chất lượng thẩm định trước khi quyết định cho vay là một việc làm cần thiết nhằm nâng cao quy mô tín dụng đồng thời nâng cao hiệu quả cho vay.

Để nâng cao chất lượng thẩm định, Ngân hàng cần làm tốt những việc sau:

Hoàn thiện nội dung và quy trình thẩm định

Đối với khách hàng là DN, cần chú trọng hơn đến các yếu tố định tính khi tiến hành thẩm định khách hàng vay vốn. Vì khi phân tích khách hàng vay vốn, cán bộ thẩm định mới chỉ chú trọng đến năng lực pháp lý chứ chưa hoặc chỉ đánh giá sơ sài về chủ thể kinh doanh bao gồm tư cách, danh tiếng, trình độ chuyên môn, khả năng quản lý, lãnh đạo doanh nghiệp trong tương lai.

Nâng cao chất lượng thẩm định tài chính khách hàng: thẩm định, xác minh tính chính xác, độ tin cậy của các số liệu, yêu cầu khách hàng nộp đầy đủ báo cáo trong ba năm liên tục trước thời điểm vay vốn đóng một vai trò rất quan trọng quyết định hiệu quả của khoản vay. Đồng thời, khi đánh giá, tính toán các hệ số tài chính nên kết hợp với đặc thù sản xuất kinh doanh của ngành xây lắp.

Trong quy trình thẩm định dự án, phương án thì công tác thẩm định phương diện thị trường, kỹ thuật, quản lý không thể tách rời với việc thẩm định tài chính dự án, phương án. Căn cứ vào việc thẩm định thị trường tài chính đầu vào và đầu ra, các cán bộ thẩm định mới có thể dự trù được doanh thu và chi phí của dự án, phương án và sự đứng vững của dự án, phương án sản xuất kinh doanh trên thương trường khi đưa vào hoạt động. Căn cứ vào việc thẩm định kỹ thuật dự án, phương án, Ngân hàng có thể dự trù được công suất hoạt động và dự tính doanh thu.

Tách chức năng thẩm định và chức năng ra quyết định cho vay để đảm bảo việc thẩm định được độc lập, khách quan. Theo cách tổ chức hiện nay, cán bộ tín dụng vừa là người thẩm định, vừa là người ra quyết định cho vay, vừa là người theo dõi, quản lý khoản vay. Điều này sẽ ảnh hưởng tới chất lượng thẩm định và có thể dẫn tới việc ra quyết định cho vay không chính xác, bỏ qua các dự án, phương án hiệu quả, đầu tư vào các dự án, phương án kém hiệu quả hơn.

*Tăng cường chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng*

Trong công tác thẩm định, thông tin là yếu tố đóng vai trò quyết định giúp cho Ngân hàng ra quyết định có đầu tư hay không. Mà các thông tin từ phía khách hàng cung cấp nhiều khi lại thiếu đầy đủ, chính xác, do vậy cán bộ tín dụng không thể chỉ dựa vào các luồng thông tin một chiều do khách hàng cung cấp trong dự án mà cần phải nắm bắt, xử lý các thông tin về mọi vấn đề liên quan đến phương án, dự án. Mặt khác, cần tổ chức lưu trữ, thu thập các thông tin về khách hàng, thông tin thị trường. Đây sẽ là căn cứ để đánh giá chính xác hơn về khách hàng vay vốn. Đồng thời cần nâng cao trình độ cán bộ phụ trách thông tin, các cán bộ này cũng phải là những người có trình độ, sử dụng thành thạo máy vi tính, biết ngoại ngữ, tham gia vào các khoá đào tạo về thu thập và xử lý thông tin.

***3.2.1.2. Nâng cao biện pháp xử lý nợ quá hạn, nợ xấu trong các khoản vay vốn của các khách hàng doanh nghiệp***

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu cũng là nguyên nhân khiến cho lợi nhuận của Ngân hàng giảm sút đáng kể sau khi tiến hành trích dự phòng rủi ro, thậm chí có năm còn bị lỗ nên giải pháp được đưa ra để giải quyết vấn đề này là:

*Về xử lý nợ cũ*

Tập trung thu hồi dứt điểm các khoản nợ đã quá hạn của các DN là khách hàng của ngân hàng. Dừng quan hệ tín dụng, bằng mọi biện pháp thu hồi nợ đối với các doanh nghiệp bị lỗ, không có khả năng khắc phục hoặc có nợ quá hạn lớn, xử lý các tài sản đảm bảo Ngân hàng đang nắm giữ. Kiên quyết chuyển nợ quá hạn đối với những công trình không còn vật tư hàng hoá đảm bảo và không xác định được nguồn thanh toán cụ thể.

Đối với những DN có nợ gia hạn, nợ quá hạn, tập trung đôn đốc, theo dõi chặt chẽ các nguồn tài chính của doanh nghiệp. Bám sát tình hình hoạt động kinh doanh của DN, theo sát từng công trình, từng hạng mục, từng dự án đầu tư để đề ra biện pháp thu nợ. Tăng cường bổ sung TSBĐ nhằm giảm thiểu những rủi ro có thể xẩy ra.

Thực hiện hoàn chỉnh, bổ sung và quản lý chặt chẽ hồ sơ tín dụng. Tăng cường kiểm tra, kiểm soát quá trình xử lý và tận thu hồi nợ. Trong trường hợp Ngân hàng thấy rõ không có khả năng thu hồi được nợ thì Ngân hàng sẽ áp dụng biện pháp thanh lý để xử lý các khoản vay khó đòi. Biện pháp này được thực hiện khi người vay không chi trả, có hành động lẩn trốn, lừa đảo.

*Về quản lý và cho vay mới*

Thực hiện rà soát, đánh giá tình hình nợ thường xuyên, định kỳ và phân loại nợ để nắm rõ thực trạng nợ tín dụng. Định kỳ cán bộ tín dụng rà soát, quản lý danh mục tín dụng để đảm bảo thực hiện đúng mục tiêu về giới hạn, cơ cấu được Giám đốc phê duyệt.

Tăng cường quản lý vốn đã cho vay đối với các DN, cử cán bộ có năng lực bám sát mọi hoạt động và nguồn thu của đơn vị, bảo đảm thu hồi ngay sau khi công trình có nguồn vốn, không để tình trạng các DN sử dụng vốn vay ngoài tầm kiểm soát của Ngân hàng.

Chỉ cho vay, bảo lãnh mới đối với các DN đang có nợ xấu trong các trường hợp:

Các phương án sản xuất kinh doanh đang thực hiện, sắp hoàn thành, có nguồn vốn thanh toán chắc chắn và Ngân hàng đã cho vay phần lớn giá trị của phương án, nếu Ngân hàng vẫn không tiếp tục cho vay thì sẽ không hoàn thành được kế hoạch sản xuất, kinh doanh.

Các phương án kinh doanh thực sự có hiệu quả, nguồn vốn thanh toán chắc chắn, khả thi: Nguồn thu của dự án phải được chuyển về tài khoản của doanh nghiệp mở tại Ngân hàng, đảm bảo thu đủ gốc, lãi đúng hạn; Không cho vay mới để thu nợ cũ.

Việc cho vay mới phải áp dụng phương pháp cho vay từng lần theo từng dự án. Ngân hàng phải đảm bảo theo dõi được việc sử dụng vốn vay cho hợp lý, đúng mục đích vay vốn.

Tăng cường cho vay có bảo đảm bằng tài sản đối với các DN. Thực hiện các biện pháp bảo đảm tài sản bổ sung đối với các khoản cho vay dự án, phương án sản xuất kinh doanh chưa đủ tài sản thế chấp theo quy định.

***3.2.1.3. Thực hiện tốt phân loại khách hàng và chính sách khách hàng đối với DN***

Việc đa dạng hoá khách hàng, ngành hàng, thị trường kinh doanh trong cho vay chưa được hoàn thiện. Cho vay XDCB chiếm tới 30% tổng dư nợ, điều này là không an toàn cho Ngân hàng khi các ngành XDCB gặp khó khăn về huy động vốn đầu tư, đặc biệt trong tình trạng nợ đọng XDCB lên đến hàng chục ngàn tỷ đồng như hiện nay nên giải pháp được đưa ra để giải quyết vấn đề này là:

Khách hàng là người giữ vai trò quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng nói riêng và các chủ thể hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế nói chung. Bất cứ hoạt động nào của ngân hàng cũng phải trên cơ sở nhu cầu của khách hàng và phải thoả mãn tốt nhất, đầy đủ nhất những nhu cầu mong muốn của khách hàng. Do đó, để có thể xây dựng một chính sách khách hàng hiệu quả thì ngân hàng phải có sự đánh giá và phân loại khách hàng.

Không giống với nhiều sản phẩm cung cấp trên thị trường người mua muốn được sử dụng phải trả tiền ngay và sau đó được sở hữu vĩnh viễn thì đối với phần lớn các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng, khách hàng không phải trả tiền ngay mà sau một thời gian sử dụng nhất định đến kỳ hạn thỏa thuận trong hợp đồng khách hàng mới phải mang tiền đến trả. Do đó, chất lượng của sản phẩm, dịch vụ ngân hàng không chỉ được quyết định bởi sự hài lòng khi sử dụng mà còn phụ thuộc vào thai độ của người bán và sự quan tâm trong quá trình sử dụng. Vì vậy, để thu hút được ngày càng nhiều khách hàng, Ngân hàng cần xây dựng định hướng khách hàng trong đó đặt chất lượng phục vụ là yếu tố hàng đầu, tạo dựng các mối quan hệ bền vững, coi sự phát triển liên tục của khách hàng là nền tảng cho sự phát triện của Ngân hàng.

Với các đối tượng khách hàng khác nhau, Ngân hàng nên có chính sách ưu đãi riêng. Trước hết ngân hàng nên đánh giá và phân chia khách hàng để có chính sách hợp lý. Ngân hàng đánh giá và phân chia khách hàng DN thành 3 loại cơ bản như sau:

*Khách hàng DN loại A*

- Có tình hình tài chính lành mạnh hoặc có tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định

- Có khả năng sinh lời tốt

- Hoạt động hiệu quả và ổn định

- Có năng lực quản trị tốt

- Triển vọng phát triển lâu dài

- Khả năng cạnh tranh rất vững vàng trước những tác động của môi trường kinh doanh hoặc độc quyền Nhà nước.

- Đạo đức tín dụng tốt

*Khách hàng DN loại B*

- Hoạt động hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn

- Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý; có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế, tài chính trong môi trường kinh doanh.

- Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn.

*Khách hàng DN loại C*

- Hiệu quả hoạt động thấp, kết quả kinh doanh nhiều biến động.

- Năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong một hay một số năm tài chính gần đây và hiện tại đang vật lộn để duy trì khả năng sinh lời.

- Năng lực quản lý kém.

Trên cơ sở phân loại khách hàng DN, Ngân hàng sẽ có khả năng thực hiện tốt chính sách phục vụ chăm sóc khách hàng cũng như chiến lược phát triển khách hàng nhằm thu hút được những khách hàng kinh doanh có hiệu quả. Ngân hàng có thể thực hiện các công tác khách hàng như

Duy trì và phát triển mối quan hệ với các khách hàng truyền thống có tình hình tài chính lành mạnh, ổn định, có chiến lược kinh doanh tốt; thực hiện tốt chính sách ưu đãi khách hàng.

Tìm kiếm những khách hàng DN mới có nhiều tiềm năng, hoạt động kinh doanh hiệu quả, có dự án vay vốn khả thi; đặc biệt là những DN phù hợp với mục tiêu, điều kiện cũng như khả năng của Ngân hàng.

Đối với những khách hàng có nợ gia hạn, nợ quá hạn, cần tập trung đôn đốc, theo dõi chặt chẽ các nguồn tài chính của Doanh nghiệp. Thậm chí nếu DN vẫn tiếp tục hoạt động không hiệu quả thì Ngân hàng cần khéo léo giảm bớt dư nợ, kiên quyết chỉ cho vay đối với những dự án khả thi, có nguồn thanh toán công trình chắc chắn, đồng thời tăng cường bổ sung TSBĐ nhằm giảm thiểu những rủi ro có thể xẩy ra.

Thường xuyên tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng, tăng cường sự hiểu biết, gắn bó giữa Ngân hàng và khách hàng, nâng cao uy tín của Ngân hàng.

Thực hiện tốt chính sách khách hàng sẽ tạo nên mối quan hệ mật thiết gắn bó giữa Ngân hàng và khách hàng, giúp Ngân hàng nắm bắt được nhu cầu của khách hàng vay vốn từ đó có những biện pháp đáp ứng kịp thời, đồng thời phát hiện những khó khăn trong hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng để tìm giải pháp giúp đỡ hỗ trợ nhằm hạn chế những rủi ro không lường trước được đối với cả Ngân hàng và khách hàng.

#### 3.2.1.4. Hoàn thiện công tác tổ chức và nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

Số lượng cán bộ tín dụng ở các phòng nghiệp vụ là quá ít so với khối lượng công việc cũng là vấn đề dẫn đến tình trạng quá tải về công việc làm ảnh hưởng đến chất lượng công tác thẩm định dự án, phương án vay vốn nên cần phải giải quyết vấn đề này và giải pháp được được ra là:

Yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng quyết định đến sự thành bại của bất cứ một hoạt động nào trên mọi lĩnh vực. Đối với hoạt động tín dụng thì yếu tố con người lại càng đóng một vai trò quan trọng, nó quyết định đến chất lượng món vay, chất lượng dịch vụ và hình ảnh của Ngân hàng và từ đó quyết định đến hiệu quả cho vay của Ngân hàng. Cơ sở của việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là do loại hình dịch vụ ngân hàng có những đặc điểm sau

Tính vô hình: Khách hàng không thể cảm nhận được chất lượng dịch vụ trước khi mua và họ buộc phải tin vào lời hứa mà ngân hàng đưa ra trong quảng cáo hoặc tin vào những điều do bạn bè hoặc người khác truyền đạt.

Tính biến đổi: Chất lượng dịch vụ ngân hàng mà khách hàng cảm nhận được phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố con người và môi trường ( ví dụ như thái độ và sự quan tâm của cán bộ ngân hàng hay việc quầy giao dịch đông khách hay vắng khách). Nếu yếu tố này không được duy trì để có một chuẩn mực như nhau cho mọi khách hàng tại mọi nơi và mọi thời điểm thì sẽ dẫn đến việc mất đi một số lượng khách hàng nhất định và không nâng cao được chất lượng dịch vụ.

Do đó, Ngân hàng cần tiếp tục

Thường xuyên hướng dẫn tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức về chuyên môn:

+ Thường xuyên tổ chức các buổi báo cáo, sinh hoạt chuyên môn để phổ biến chế độ, thể lệ… của các ngành liên quan, của Ngân hàng.

+ Tạo điều kiện, khuyến khích cán bộ đi học sau đại học, các lớp bồi dưỡng ngắn hạn, nghiên cứu thêm về các lĩnh vực: pháp luật, ngoại ngữ, Marketing,…

+ Những cán bộ được giao làm nghiệp vụ phải là những người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cao, có trách nhiệm và tâm huyết với sự phát triển của ngân hàng.

+ Cán bộ tín dụng phải có năng lực chuyên môn vững vàng, được đào tạo bồi dưỡng đầy đủ về chuyên môn, có kiến thức về pháp luật, nhạy bén với thị trường.

+ Riêng đối với cán bộ quản lý DN phải là người năng động, có khả năng đi lại giám sát các dự án vay vốn tại ngân hàng, phải nắm chắc được đặc điểm, tính chất của từng lĩnh vực.

+ Cần kiên quyết loại bỏ những cán bộ yếu về tư cách đạo đức, thiếu trung thực và có thể thuyên chuyển sang bộ phận khác những cán bộ tín dụng thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

Đội ngũ cán bộ tín dụng cần nắm vững các kỹ năng sau đây:

*Kỹ năng Marketing và phục vụ khách hàng*: Với sự phát triển mạnh mẽ của ngành ngân hàng như hiện nay thì việc tìm kiếm khách hàng mới của một ngân hàng không còn dễ dàng như trước đây nữa. Cạnh tranh gay gắt đòi hỏi bản thân các cán bộ tín dụng phải trực tiếp đi tiếp thị, tìm kiếm các khách hàng tốt về cho ngân hàng của mình. Chính vì vậy đòi hỏi các cán bộ tín dụng ngoài nắm vững nghiệp vụ tín dụng ra còn phải nắm vững các kỹ năng về Marketing để thu hút khách hàng và mở rộng cho vay.

*Kỹ năng tìm hiểu thông tin*: CBTD phải biết cách khai thác thông tin một cách có hiệu quả nhất. Không chỉ dựa vào thông tin một chiều do khách hàng cung cấp, CBTD cần phải đích thân tìm hiểu, xác minh những thông tin mà khách hàng cung cấp, đồng thời bằng nhiều nguồn khác nhau tìm kiếm thêm các thông tin hữu ích về khách hàng vay vốn.

*Kỹ năng đàm phán khách hàng*: CBTD cần biết cách đàm phán, thương lượng trong với khách hàng trong việc ký kết hợp đồng tín dụng cũng như việc tuân thủ các điều khoản trong hợp đồng nhằm bảo vệ quyền lợi cho Ngân hàng.

*Kỹ năng phân tích, tổng hợp*: đòi hỏi CBTD từ những thông tin, số liệu thu thập được phải tổng hợp, phân tích, xử lý để phát hiện xem là những số liệu mà khách hàng cung cấp có chính xác hay không, cũng như đánh giá được những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, xét xem doanh nghiệp có đủ điều kiện và tư cách vay vốn hay không. Đây là một kỹ năng hết sức quan trọng và cần thiết đối với một người CBTD.

*Kỹ năng suy diễn*: trên cơ sở những số liệu phân tích, CBTD có thể đưa ra những nhận định trong tương lai. Kỹ năng này giúp cho CBTD có thể ra quyết định xem là nên mở rộng hay thu hẹp cho vay đối với khách hàng mà mình đang quản lý trong từng thời kỳ nhất định.

**3.2.2. Một số biện pháp bổ trợ:**

***3.2.2.1. Tăng cường huy động vốn nhằm đáp ứng cao nhất nhu cầu về vốn cho các DN***

Trong điều kiện hội nhập và mở cửa nền kinh tế hiện nay, nhu cầu về vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước là rất cấp thiết, đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn, do đó tăng cường huy động vốn trong nền kinh tế có ý nghĩa hết sức to lớn. Đối với Ngân hàng thì mục tiêu tăng trưởng huy động vốn luôn được Ngân hàng đặt ra như một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất nhằm mở rộng hoạt động cho vay. Riêng đối với khách hàng doanh nghiệp, nhu cầu vốn cho đổi mới trang thiết bị và mở rộng sản xuất kinh doanh ngày càng tăng, đòi hỏi Ngân hàng phải tăng cường huy động vốn mới đáp ứng đủ nhu cầu về vốn cho các DN.

Để thực hiện được mục tiêu tăng trưởng huy động vốn nhằm đảm bảo vốn cho hoạt động cho vay, Ngân hàng cần thực hiện các biện pháp sau:

- Thường xuyên bám sát thị trường, tăng cường mở rộng khai thác các khách hàng có nguồn tiền nhàn rỗi lớn.

- Đa dạng hoá các hình thức huy động với các mức lãi suất khác nhau, thường xuyên đưa ra các hình thức khuyến mại hấp dẫn, từ đó có thể thu hút được rất nhiều đối tượng khách hàng khác nhau.

- Có chính sách lãi suất phù hợp, có khả năng cạnh tranh cao.

- Tăng cường làm tốt công tác chính sách chăm sóc khách hàng, đặc biệt giữ gìn và phát triển quan hệ gắn bó những khách hàng lớn, khách hàng truyền thống của Ngân hàng. Luôn thực hiện phương châm “Khách hàng là thượng đế”, luôn tạo những điều kiện thuận lợi nhất cho mỗi khách hàng khi đến giao dịch.

- Làm tốt công tác quảng bá, khuếch trương hình ảnh của Ngân hàng.

- Tập trung nâng cao nghiệp vụ, tác phong phục vụ của từng cán bộ giao dịch bởi vì giao dịch viên chính là thể hiện bộ mặt của Ngân hàng. Một giao dịch viên có trình độ, nhanh nhẹn, có thái độ tốt với khách hàng sẽ tạo được hình ảnh tốt về Ngân hàng trong lòng khách hàng.

- Khen thưởng thoả đáng đối với những tập thể, các nhân có thành tích trong công tác khai thác huy động vốn.

- Xây dựng, thực hiện tốt kế hoạch mở rộng màng lưới các điểm giao dịch, tập trung khai thác nhằm chuyển dịch các điểm giao dịch của Ngân hàng theo hướng tập trung vào những khu vực nhiều tiềm năng.

- Phát triển mạnh dịch vụ cung cấp các sản phẩm thẻ như thẻ ATM, thẻ VISA – MASTER, mở rộng các điểm chấp nhận thẻ.

- Thực hiện nghiêm túc việc mua bảo hiểm tiền gửi cho khách hàng, trích lập các khoản dự trữ bắt buộc theo đúng quy định của NHNN hiện nay

***3.2.2.2. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ***

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, đặc biệt trong cho vay đối với các DN. Các khách hàng DN khó theo dõi đánh giá nên đòi hỏi phải có sự kiểm tra kiểm soát chặt chẽ đối với quá trình cho vay; kiểm tra tài sản thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay. Vì vậy công tác kiểm tra, kiểm soát của Ngân hàng có một ý nghĩa quan trọng, có thể giúp cho Ngân hàng tránh được các khoản nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh từ đó góp phần đảm bảo cho hoạt động cho vay đạt hiệu quả cao.

Ngân hàng cần tiếp tục hoàn thiện công tác kiểm tra kiểm soát theo hướng:

Đảm bảo thực hiện kiểm tra kiểm soát trong tất cả các khâu của quá trình cho vay:

+ Trước khi cho vay: thẩm định khách hàng và phương án, dự án vay vốn.

+ Trong khi cho vay: kiểm tra phát tiền vay, kiểm tra xem việc chuyển tiền cho khách hàng có đúng mục đích vay hay không…

+ Sau khi cho vay: kiểm tra xem việc sử dụng vốn vay có đúng mục đích hay không, kiểm tra bảo đảm vốn vay, khả năng thu hồi nợ…

Thực hiện kiểm soát thường xuyên đối với tất cả các khoản nợ vay của khách hàng: Định kỳ đánh giá lại tài sản thế chấp; Kiểm soát hồ sơ, đánh giá chất lượng tín dụng các khoản vay, khách hàng vay; Kiểm tra việc tuân thủ các quy trình và chính sách tín dụng của CBTD; Định kỳ kiểm tra thực tế tiến độ thi công công trình hiện đang vay vốn Ngân hàng.

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

- Chú trọng đào tạo theo chuyên đề đối với cán bộ thẩm định dự án để có chuyên sâu theo từng ngành nghề, lĩnh vực. Tổ chức các buổi giao lưu, trao đổi kinh nghiệm thẩm định và tư vấn đầu tư giữa các chi nhánh nằm nâng cao trình độ cán bộ tín dụng trong toàn hệ thống. Có cơ chế thưởng phạt đối với cán bộ tín dụng theo hiệu quả đầu tư dự án.

- Xây dựng quan hệ hợp tác phối hợp chặt chẽ giữa Hiệp hội với các nhà thầu và Ngân hàng.

- Hoàn thiện quy trình tín dụng cũng như quy trình thẩm định tín dụng cho phù hợp với tình hình mới. Thường xuyên thu thập ý kiến đóng góp của các Chi nhánh về mặt nghiệp vụ, ý kiến đóng góp của khách hàng về thủ tục, về các điều kiện vay vốn… để có những thay đổi phù hợp với tình hình thực tế.

- Xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng riêng đối từng loại hình doanh nghiệp. Có như vậy mới có thể phản ánh được một cách đầy đủ nhất các đặc điểm riêng có của từng loại DN khi tiến hành chấm điểm tín dụng và xếp hạng doanh nghiệp. Và đây sẽ là một trong những cơ sở quan trọng để CBTD ra quyết định cho vay.

- Ngân hàng cần gia tăng hơn nữa vốn đầu tư cho công nghệ, công nghệ thông tin, mở rộng việc ứng dụng và vận hành hệ thống thanh toán điện tử, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp sử dụng vốn nhanh chóng.

**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.*

6. GS. Nguyễn Văn Tiến,(2016), *Giáo Trình Tín Dụng Ngân Hàng*

7. PGS.TS Phan Thị Thu Hà, (2009), *Giáo trình Quản trị ngân hàng thương mại,* Nhà xuất bản Giao thông vận tải

8. Peter Rose, *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính.

9. TS.Tô Ngọc Hưng (2000), *Giáo trình nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê.

10. TS Nguyễn Minh Kiều, 2006, *tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng TPHCM,* NXB Tài chính *.*

11. Quyết định 493/2005/QĐ – NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

12. Quyết định 834/ QĐ – TCHC của Giám đốc ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam Ngân hàng Hải Dương.