# **MỤC LỤC**

[MỤC LỤC 1](#_Toc99278371)

[DANH MỤC BẢNG BIỂU 4](#_Toc99278372)

[DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT 6](#_Toc99278373)

[LỜI NÓI ĐẦU 7](#_Toc99278374)

[2. Mục tiêu nghiên cứu 8](#_Toc99278375)

[3.Phạm vi và đối tượng nghiên cứu 8](#_Toc99278376)

[4. Phương pháp nghiên cứu 8](#_Toc99278377)

[5. Kết cấu của khóa luận 8](#_Toc99278378)

[CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÍ LUẬN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP 10](#_Toc99278379)

[1.1. Khái quát về tín dụng ngân hàng 10](#_Toc99278380)

[1.1.1. Khái niệm 10](#_Toc99278381)

[1.2. Hoạt động cho vay khác hàng doanh nghiệp 16](#_Toc99278382)

[1.2.3. Vai trò của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 17](#_Toc99278383)

[1.3. Chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 19](#_Toc99278384)

[1.3.1. Chỉ tiêu định tính 19](#_Toc99278385)

[1.3.2. Chỉ tiêu định lượng 20](#_Toc99278386)

[1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp 22](#_Toc99278387)

[1.4.1. Nhân tố chủ quan 22](#_Toc99278388)

[1.4.2. Nhân tố khách quan 23](#_Toc99278389)

[CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG 25](#_Toc99278390)

[2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng 25](#_Toc99278391)

[2.1.1. Giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển ngân hàng 25](#_Toc99278392)

[2.1.2. Bộ máy tổ chức của ngân hàng OCB 27](#_Toc99278393)

[2.1.3. Cơ cấu cho vay tại ngân hàng 30](#_Toc99278394)

[2.2. Phân tích tình trạng tài chính của ngân hàng 37](#_Toc99278395)

[2.2.1. Tình hình huy động vốn tại ngân hàng giai đoạn 2019-2021 37](#_Toc99278396)

[2.2.2. Phân tích cơ cấu khách hàng vay vốn tại OCB 38](#_Toc99278397)

[2.2.3. Doanh số cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 40](#_Toc99278398)

[2.2.4. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 46](#_Toc99278399)

[2.2.5. Tình hình dư nợ theo khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng OCB 54](#_Toc99278400)

[2.2.6. Đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng OCB 60](#_Toc99278401)

[2.2.7. Tỷ lệ nợ xấu 61](#_Toc99278402)

[2.2.8. Các chi tiêu đánh giá hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng 64](#_Toc99278403)

[2.3. Phân tích SWOT cho hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Phương Đông 65](#_Toc99278404)

[2.3.1. Thuận lợi 66](#_Toc99278405)

[2.3.2. Khó khăn 67](#_Toc99278406)

[2.3.3. Điểm mạnh 67](#_Toc99278407)

[2.3.4. Điểm yếu 67](#_Toc99278408)

[2.3.5. Nguyên nhân 68](#_Toc99278409)

[CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG 71](#_Toc99278410)

[3.1. Định hướng phát triển của ngân hàng TMCP Phương Đông trong những năm sắp tới 71](#_Toc99278411)

[3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng cho vay doanh nghiệp 72](#_Toc99278412)

[3.2.1. Về định hướng cho vay khách hàng doanh nghiệp 72](#_Toc99278413)

[3.2.2. Về đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng 73](#_Toc99278414)

[3.2.3. Về thông tin làm căn cứ để xếp hạng tín dụng cho khách hàng 74](#_Toc99278415)

[3.2.4. Về mô hình quản lý tín dụng 75](#_Toc99278416)

[3.2.5. Giám sát và quản lý rủi ro trong và sau khi cho vay 75](#_Toc99278417)

[KẾT LUẬN 76](#_Toc99278418)

[TÀI LIỆU THAM KHẢO 78](#_Toc99278419)

# **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

[Sơ đồ 2. 1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức 27](#_Toc99278174)

[Bảng 2. 1: Quy trình cho vay tại ngân hàng OCB 30](#_Toc99278180)

[Bảng 2. 2: Tình hình huy động vốn tại ngân hàng OCB 37](#_Toc99278181)

[Bảng 2. 3: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng 38](#_Toc99278182)

[Bảng 2. 4: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 - 2021 41](#_Toc99278183)

[Bảng 2. 5: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 42](#_Toc99278184)

[Bảng 2. 6: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế 44](#_Toc99278185)

[Bảng 2. 7: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 45](#_Toc99278186)

[Bảng 2. 8: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 - 2021 46](#_Toc99278187)

[Bảng 2. 9: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 49](#_Toc99278188)

[Bảng 2. 10: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 50](#_Toc99278189)

[Bảng 2. 11: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 52](#_Toc99278190)

[Bảng 2. 12: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 54](#_Toc99278191)

[Bảng 2. 13: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 55](#_Toc99278192)

[Bảng 2. 14: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 57](#_Toc99278193)

[Bảng 2. 15: Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 60](#_Toc99278194)

[Bảng 2. 16: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 62](#_Toc99278195)

[Bảng 2. 17: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay 63](#_Toc99278196)

[Bảng 2. 18: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ huy động vốn giai đoạn 2019 – 2021 64](#_Toc99278197)

[Bảng 2. 19: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ tổng nguồn vốn giai đoạn 2019 – 2021 65](#_Toc99278198)

[Biểu đồ 2. 1: Doanh số cho vay giai đoạn 2019- 2021 41](#_Toc99278199)

[Biểu đồ 2. 2: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay 42](#_Toc99278200)

[Biểu đồ 2. 3: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế 44](#_Toc99278201)

[Biểu đồ 2. 4: Doanh số cho vay theo ngành kinh tế 45](#_Toc99278202)

[Biểu đồ 2. 5: Tình hình thu nợ giai đoạn 2019 - 2021 48](#_Toc99278203)

[Biểu đồ 2. 6: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 49](#_Toc99278204)

[Biểu đồ 2. 7: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế 51](#_Toc99278205)

[Biểu đồ 2. 8: Thu nợ doanh nghiệp theo ngành kinh tế 53](#_Toc99278206)

[Biểu đồ 2. 9: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp 54](#_Toc99278207)

[Biểu đồ 2. 10: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp theo thời hạn cho vay 55](#_Toc99278208)

[Biểu đồ 2. 11: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế 59](#_Toc99278209)

[Biểu đồ 2. 12: Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021 62](#_Toc99278210)

[Biểu đồ 2. 13: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay 64](#_Toc99278211)

# **DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT**

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

# **LỜI MỞ ĐẦU**

# **1. Lý do chọn đề tài**

Năm 2020 kết thúc với rất nhiều điểm nhấn trong hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam, bên cạnh nhiều chuyển biến tích cực trong công tác quản lý, điều hành của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì vẫn còn đó nhiều vấn đề tồn tại, một phần do ảnh hưởng từ chu kỳ của nền kinh tế, phần còn lại xuất phát từ hệ quả hoạt động quản lý, điều hành yếu kém của chính bản thân các Ngân hàng thương mại. Nhận thức được vấn trong thời gian vừa qua, cơ quan điều hành đã nỗ lực triển khai hàng loạt các chương trình, chính sách để tái cơ cấu lại toàn hệ thống nhằm góp phần hồi phục và cải thiện sức khỏe cho các Ngân hàng thương mại. Thực tế, hoạt động của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay vẫn đặt trọng tâm ở mảng tín dụng trong việc tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng thì doanh nghiệp lại giữ một vị trí, vai trò vô cùng quan trọng mang tính quyết định đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn vay từ ngân hàng là một trong những thành phần gần như không thể thiếu trong cơ cấu vốn tối ưu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong vài năm trở lại đây, nền kinh tế đã và đang đối mặt với một thực trạng đáng lo ngại đó là sự gia tăng trong số lượng các doanh nghiệp giải thể, tạm ngừng hoặc thu hẹp hoạt động. Một trong những nguyên nhân chính dẫn đến thực trạng này chính là sự khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay để duy trì hoạt động của các doanh nghiệp. Về phía các ngân hàng thì đây là giai đoạn tái cơ cấu nên hoạt động cho vay cũng được kiểm soát chặt chẽ và nghiêm ngặt hơn nhằm thu hẹp quy mô nợ xấu. Điều này đã dẫn đến sự sụt giảm đáng lo ngại trong tốc độ tăng trưởng tín dụng. Chính vì vậy, việc cải thiện chất lượng cũng như tốc độ tăng trưởng tín dụng của từng ngân hàng riêng lẻ sẽ không chỉ góp phần cải thiện tình hình nợ xấu của toàn hệ thống mà còn giúp vực dậy hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó tạo đà phục hồi nền kinh tế.

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 nâng cao hiệu quả 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: 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**

Để phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu thứ nhất, 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.

Để phục vụ cho mục tiêu nghiên cứu thứ hai, phương pháp được sử dụng là:

Phân tích SWOT để tìm ra điểm mạnh, điểm yếu cũng như những cơ hội, thách thức trong hoạt động cho vay của ngân hàng từ đó đề xuất giải pháp phù hợp.

Tổng quan kết quả của các bài nghiên cứu có liên quan nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng từ đó làm cơ sở đưa ra giải pháp.

# **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 lí luận cho vay khách hàng doanh nghiệp

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

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

**CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÍ LUẬN CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP**

**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.

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 khác hàng doanh nghiệp**

**1.2.1. Khái niệm**

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Thời hạn nhất định ở đây chính là thời hạn cho vay.

Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn đã được thoả thuận trong hợp đồng tín dụng giữa tổ chức tín dụng và khách hàng.

**1.2.2. Các loại hình cho vay**

**a, Cho vay theo hạn mức tín dụng (thấu chi)**

Cho vay theo hạn mức tín dụng là phương pháp cho vay để đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động (trừ vốn lưu động thường xuyên) theo hạn mức tín dụng đã cam kết.

Nghiệp vụ thấu chi có các đặc trưng cơ bản sau:

Đối tượng cho vay là đối tượng tổng hợp, toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt tức là phần chênh lệch giữa tài sản lưu động với nguồn vốn dài hạn và các khoản nợ phi ngân hàng.

Hạn mức tín dụng áp dụng trong kỹ thuật thấu chi là hạn mức tín dụng với điều kiện nới lỏng và tài khoản được sử dụng để giải ngân là tài khoản vãng lai, tức là tài khoản được phép dư nợ và mức dư nợ tối đa với hạn mức tín dụng đã cam kết. Hạn mức này được xác định trên cơ sở phân tích toàn diện các mặt hoạt động của doanh nghiệp

Định kỳ hạn nợ cuối cùng cho toàn bộ các khoản vay, không định kỳ hạn nợ cho từng lần giải ngân trừ trường hợp đặc biệt.

Ngoài lãi suất cho vay, thấu chi còn có thêm các chi phí phi lãi như phí cam kết và số dư tiền gửi bù trừ.

Thấu chi được áp dụng cho các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng thường xuyên, trình độ quản trị tài chính tương đối tốt và doanh nghiệp được xếp hạng tín nhiệm cao.

**b, Cho vay ứng trước từng lần**

Cho vay từng lần là tiến trình cấp tín dụng dựa trên cơ sở nhu cầu tín dụng của từng đối tượng vay cụ thể.

Cho vay ứng trước từng lần có khá nhiều điểm trái ngược với cho vay thấu chi và được thể hiện cụ thể như sau:

Đối tượng cho vay là đối tượng cụ thể như nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm.

Số tiền cho vay được xác định trên cơ sở các chứng từ mua hàng như hợp đồng kinh tế, hoá đơn hoặc bản kê hàng thành phẩm tồn kho.

Hạn nợ được định kỳ cho từng khoản vay cụ thể. Chi phí người đi vay phải trả chỉ có lãi suất cho vay.

Loại hình cho vay này áp dụng chủ yếu cho các doanh nghiệp có trình độ quản trị tài chính yếu và có nhiều rủi ro hoặc không có quan hệ tín dụng thường xuyên, trên thực tế đó là các doanh nghiệp mới thành lập, các doanh nghiệp nhỏ.

**c, Cho vay chiết khấu chứng từ có giá**

Chiết khấu là một hình thức cấp tín dụng theo đó các tổ chức tín dụng nhận các chứng từ có giá và trao cho khách hàng một số tiền bằng mệnh giá của chứng từ nhận chiết khấu trừ đi phần lợi nhuận và chi phí mà ngân hàng được hưởng.

So với cho vay ứng trước chiết khấu có điểm khác biệt:

Không cần tài sản thế chấp mà sử dụng ngay chứng từ nhận chiết khấu làm đảm bảo tín dụng.

Ngân hàng thu lãi trước khi phát tiền vay bằng cách khấu trừ vào mệnh giá.

Quy trình xem xét cấp tín dụng đơn giản và nhanh chóng hơn so với cho vay ứng trước.

Các loại chiết khấu: Các ngân hàng thương mại hiện nay thường nhận chiết khấu hai loại chứng từ cơ bản là thương phiếu và chứng từ có giá khác như trái phiếu, kỳ phiếu…

**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 hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp**

**1.3.1. Chỉ tiêu định tính**

Đối với mỗi đơn đề nghị vay vốn, cán bộ tín dụng cần phải trả lời được ba câu hỏi căn bản sau:

Người cho vay có thể tín nhiệm và anh biết họ như thế nào?

Hợp đồng tín dụng có được kí kết một cách đúng đắn và hợp lệ, nhằm bảo vệ được ngân hàng và người gửi tiền, và người xin vay có khả năng hoàn trả nợ vay mà không cần đến một sức ép nào?

Trong trường hợp khách hàng không trả nợ, liệu ngân hàng có thể thu nợ bằng tài sản hay thu nhập của người vay một cách nhanh chóng và chi phí rủi ro thấp?

Sau đây là các nội dung cần đi sâu phân tích:

**1.3.1.1. Người xin vay có tín nhiệm**

Câu hỏi cần trả lời trước hết là: Người vay có thiện chí trả nợ khi khoản vay đến hạn không? Điều này liên quan đến nghiên cứu chi tiết tiêu chí 6C của người xin vay bao gồm: tư cách (Character), năng lực Capacity), thu nhập (Cash), bảo đảm (Collateral), điều kiện (Conditions) và kiểm soát (Control). Tất cả các tiêu chí này phải được đánh giá tốt, thì khoản vay mới được xem là khả thi.

**1.3.1.2. Hợp động tín dụng phải được kí kết đúng đắn và hợp lệ**

Việc cho vay của ngân hàng và khách hàng phải được lập thành hợp đồng tín dụng. Hợp đồng tín dụng phải có nội dung về điều kiện vay, mục đích sử dụng vốn vay, phương thức cho vay, số vốn vay, lãi suất, thời hạn cho vay, hình thức đảm bảo, giá trị.

**1.3.1.3. Ngân hàng có thể đòi nợ thuận lợi bằng tài sản bảo đảm**

Ngân hàng nhận tài sản đảm bảo nhằm hai mục đích:

Thứ nhất, Nếu người vay không trả nợ theo quy định, thì ngân hàng có quyền bán tài sản cầm cố hay thế chấp để thu hồi nợ.

Thứ hai, Nhận bảo đảm tín dụng tạo cho ngân hàng có lợi thế về tâm lí so với người vay. Bởi vì tài sản khi đã là vật đặt cọc (như xe hơi, đất đai, nhà cửa…), buộc người đặt cọc (người vay) Phải có trách nhiệm nhiều hơn trong việc hoàn trả nợ vay để khỏi phải gán những tài sản giá trị của mình.

**1.3.2. Chỉ tiêu định lượng**

**1.3.2.1. Doanh số cho vay**

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng đã phát ra cho vay trong một khoảng thời gian nào đó, không kể món cho vay đó đã thu hồi về hay chưa. Doanh số cho vay thường được xác định theo tháng, quý, năm.

**1.3.2.2. Doanh số thu nợ**

Là toàn bộ các món nợ mà ngân hàng đã thu về từ các khoản cho vay của ngân hàng kể cả năm nay và những năm trước đó.

**1.3.2.3. Dư nợ cho vay**

Là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về.

**1.3.2.4. Nợ quá hạn**

Là chỉ tiêu phản ánh các khoản nợ khi đến hạn mà khách hàng không trả được cho ngân hàng mà không có nguyên nhân chính đáng thì ngân hàng sẽ chuyển từ tài khoản dư nợ sang tài khoản quản lý khác gọi là nợ quá hạn. Nợ quá hạn là chỉ tiêu phản ánh chất lượng của nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng.

**1.3.2.5. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)** | **(Dư nợ năm nay- Dư nợ năm trước)** | **X100** |
| **Dư nợ năm trước** |

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoach jtins dụng của ngân hàng.

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả

**1.3.2.6. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (%)** | **(DSCV năm nay- DSCV năm trước)** | **X100** |
| **DSCV năm trước** |

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi)

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

**1.3.2.7. Tỷ lệ Dư nợ/Tổng nguồn vốn (%)**

Dựa vào chỉ tiêu này, so sánh qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của NH. Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH, đánh giá khả năng sử dụng vốn để cho vay của ngân hàng, chỉ tiêu càng cao thì khả năng sử dụng vốn càng cao, ngược lại càng thấp thì ngân hàng đang bị trị trệ vốn, sử dụng vốn bị lãng phí, có thể gây ảnh hưởng đến doanh thu cũng như tỷ lệ thu lãi của ngân hàng.

**1.3.2.8. Tỷ lệ Dư nợ/ Vốn huy động (%)**

Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy đông hay chưa. Chỉ tiêu này lớn thể hiện khả năng tranh thủ vốn huy động, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1 thì ngân hàng chưa thực hiện tốt việc huy động vốn, vốn huy động tham gia vào cho vay ít, khả năng huy động vốn của NH chưa tốt, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả toàn bộ nguồn vốn huy động, gây lãng phí.

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

### 1.4.1. Nhân tố chủ quan

Khả năng huy động vốn của NHTM

Tương tự như đã phân tích ở trên, NHTM càng huy động được nhiều vốn thì khả năng cho vay của NHTM càng tốt hơn vì hoạt động cho vay chỉ có thể thực hiện được khi các NHTM có thể huy động được đủ số lượng vốn cần thiết từ các khách hàng của mình. Do các NHTM phụ thuộc chủ yếu vào các khoản tiền gửi, vì vậy huy động vốn từ tiền gửi và khả năng cho vay của NHTM có mối quan hệ với nhau: Khi lượng tiền gửi tăng lên, dư nợ cho vay của NHTM cũng tăng lên hay nói cách khách sự tăng lên của lượng tiền gửi của NHTM sẽ làm tăng khả năng cho vay của NHTM (Ayieyo, 2016; Sharma và Gounder, 2012).

Nợ xấu

Thông qua việc tổng quan các công trình nghiên cứu trước đây, tác giả nhận thấy ảnh hưởng của nhân tố nợ xấu tới hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ chưa được các nghiên cứu xem xét và đánh gía. Chủ yếu nhân tố nợ xấu được xem xét trong các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động cho vay nói chung của NHTM. Theo đó, sức khoẻ của một NHTM có thể được đo lường bằng tỷ lệ nợ xấu của NHTM đó. Khi sức khoẻ của NHTM bị suy yếu, khả năng cho vay của NHTM có thể bị giảm sút so với giai đoạn NHTM có chỉ số an toàn tài chính vững vàng. Lập luận này đã được Fukuda và cộng sự (2006) nghiên cứu thông qua việc tìm hiểu những gì tác động đến tình trạng tài chính suy yếu của các ngân hàng ở Nhật Bản. Kết quả nghiên cứu cho thấy mức độ an toàn vốn pháp định và tỷ lệ nợ xấu có tác động ngược chiều đến việc cho vay của NHTM. Amidu (2014) cho rằng tỷ lệ nợ xấu cao trên bảng cân đối kế toán ngân hàng sẽ không khuyến khích việc cung cấp tín dụng của ngân hàng, do đó nó gián tiếp làm giảm khối lượng cho vay của ngân hàng.

Khả năng sinh lời của NHTM

Lợi nhuận của ngân hàng có thể là một động lực để các ngân hàng mở rộng các khoản vay của họ sang các doanh nghiệp siêu nhỏ. Kết quả này tương tự với nghiên cứu của (Mousa và Chedia, 2016). Do đó, nghiên cứu dự kiến sử dụng khả năng sinh lời của NHTM làm biến giải thích trong mô hình.

### 1.4.2. Nhân tố khách quan

Lạm phát

Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng lạm phát là một trong những nhân tố vĩ mô có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của NHTM. Tuy nhiên, giữa các kết quả nghiên cứu có sự không đồng nhất về chiều tác động của lạm phát đối với tín dụng ngân hàng. Một số nghiên cứu chỉ ra rằng lạm phát có tác động ngược chiều tới hoạt động cho vay của NHTM. Có nghĩa là lạm phát tăng sẽ làm giảm khối lượng cho vay của các NHTM. Kết quả này được báo cáo trong các nghiên cứu của Huybens và Smith (1999), Chowdhury (2012). Hơn thế nữa, tác động của lạm phát tới khối lượng cho vay của NHTM cũng có độ trễ. Nghiên cứu của Chowdhury (2012) cho thấy mối quan hệ giữa lãi suất cho vay hiện tại và tỷ lệ lạm phát trong quá khứ. Nếu lãi suất cho vay thương mại không được điều chỉnh theo sự thay đổi của lạm phát thì tỷ lệ hoàn vốn thực tế sẽ giảm. Tuy nhiên, cũng có nghiên cứu chỉ ra rằng lạm phát cao sẽ làm tăng khối lượng cho vay danh nghĩa của NHTM (quan hệ thuận chiều), nhưng lại gây bất lợi cho tăng trưởng tín dụng thực tế (Stepanyan và Guo, 2011).

Tăng trưởng kinh tế

Jiménez và cộng sự (2017) đồng ý rằng có sự liên quan giữa tăng trưởng kinh tế và hoạt động cho vay của ngân hàng. Hai tác giả lập luận rằng trong giai đoạn nền kinh tế bùng nổ, các ngân hàng đánh giá cao khả năng thành công của các dự án đầu tư và khả năng trả nợ của khách hàng. Vì vậy các ngân hàng thường tăng trưởng tín dụng rất nhanh và đánh giá quá cao chất lượng các khoản cho vay của mình. Hơn thế nữa, kinh tế bùng nổ thường kéo theo cơn sốt bất động sản cũng là một lý do nữa giải thích cho việc tín dụng ngân hàng tăng lên trong giai đoạn kinh tế tăng trưởng. Kết luận này phù hợp với kết luận trong nghiên cứu của (Sharma và Gounder, 2012), theo đó các chu kỳ kinh doanh có ảnh hưởng lớn đến sự sẵn có của các khoản tín dụng. Việc cung cấp tài chính có xu hướng giảm dần trong giai đoạn chính sách tiền tệ bị thắt rất chặt.

Ngược lại với các kết luận trên Akinlo và Oni, 2015 khi nghiên cứu của hai tác giả trên chỉ ra rằng tốc độ tăng trưởng kinh tế có tác động ngược chiều tới tốc độ tăng trưởng tín dụng. Tuy nhiên, 2 tác giả cũng đã lý giải rằng sự khác biệt trong kết quả của mình so với các nghiên cứu khác có thể xuất phát từ bối cảnh nghiên cứu. Nghiên cứu được thực hiện với các số liệu của Nigeria, một quốc gia mà xuất khẩu dầu chiếm tỷ trọng chính của GDP. Giá trị gia tăng trong khu vực sản xuất này là cực kỳ thấp và có ít liên kết với các phân ngành khác. Vì vậy, tăng trưởng GDP có thể không nhất thiết kéo theo tăng trưởng tín dụng cao hơn trong nền kinh tế.

# **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 chi nhánh.

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

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

**Phòng Hành Chánh Nhân Sự**

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

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

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

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

**Phòng Nghiệp Vụ Kinh Doanh**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Phòng Kế Toán-Ngân Quỹ**

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

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

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

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

**Phòng Nguồn Vốn**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Phòng Kiểm Soát Nội Bộ**

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

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

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

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

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

**2.1.3.1. Các nguyên tắc cho vay**

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

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

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

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

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

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

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

**Bảng 2. 1: Quy trình cho vay tại ngân hàng OCB**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Công việc** | **Cấp thực hiện** | **Diễn giải** | **Thời gian duyệt** |
| **Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ vay của khách hàng** | | |  |
|  |  | Tiếp thị và tiếp xúc khách |  |
|  |  | hàng, tiếp nhận nhu cầu |  |
|  |  | vay vốn và hướng dẫn |  |
| Lập hồ sơ | Chuyên viên quản lý khách hàng | khách hàng lập hồ sơ, tư vấn cho khách hàng về việc sử dụng dịch vụ tín dụng và các dịch vụ khác  có liên quan đến nhu cầu khách hàng tại OCB. | 05 ngày tính từ ngày tiếp  nhận hồ sơ cho đến  ngày trình |
|  |  | Tiến hành thu thập thông | cấp thẩm |
|  |  | tin và tài liệu cần thiết từ | quyền phê |
|  |  | khách hàng. | duyệt |
| **Bước 2: Phân tích thẩm định tín dụng và định giá TSĐB** | | |  |
| Lập tờ trình | Chuyên viên thẩm định | Thẩm định tư cách khách hàng; Thẩm định tình hình hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính; Thực hiện xếp hạng tín dụng khách hàng; Thẩm định nhu cầu vay vốn |  |
| Chuyên viên QL&HTTD | (Cấp hạn mức) và đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng; Tính toán các chỉ tiêu tài chính để phân tích tình hình kinh doanh của khách hàng; Lập báo cáo thẩm định.Kiểm định và định giá TSĐB; Tham gia/tiếp nhận kết quả định giá TSĐB của Ban định giá. |  |
| **Bước 3: Kiểm soát nội dung thẩm định** | | |  |
| Kiểm soát nội dung thẩm định | Trưởng/ Phó bộ phận KHDN | Căn cứ vào tờ trình của chuyên viên thẩm định  đưa ra các ý kiến cá nhân, chấp thuận hay không  chấp thuận khoản vay của khách hàng theo các điều kiện Chuyên viên thẩm định đề xuất, hoặc yêu cầu bổ sung thêm điều kiện.  Sau khi có ý kiến trên tờ trình, chuyển toàn bộ hồ sơ khoản vay cho Ban giám đốc Chi nhánh,  trưởng PGD. |  |
| **Bước 4: Phê duyệt** | |  |  |
| Phê duyệt | Trưởng PGD/Ban GĐ TTKH/CN Ban tín dụng Chi nhánh Ban tín dụng khu vực/ Giám đốc khu vực | Ban giám đốc TTKD/ Chi nhánh, Trưởng PGD xét duyệt trong hạn mức được phân quyền. Ban tín dụng chi nhánh xem xét phê duyệt khoản vay vượt hạn mức Ban GĐ Chi nhánh. Ban tín dụng Khu vực, Giám đốc khu vực xem xét phê duyệt khoản vay vượt hạn mức Ban tín dụng chi nhánh. | 02 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ |
| **Bước 5: Phê duyệt thuộc hạn mức tín dụng Phó TGĐ** | | |  |
|  | Phó TGĐ | Phó TGĐ xét duyệt khoản vay trong hạn mức được phân quyền. | 02 ngày |
| **Bước 6: Tái thẩm định** | |  |  |
| Tái thẩm định | Chuyên viên tái thẩm định | Tái thẩm định hồ sơ trong hạn mức của Phó TGĐ  (nếu có yêu cầu) hoặc vượt hạn mức TGĐ (nếu có yêu cầu) hoặc vượt hạn mức TGĐ (nếu có yêu  cầu) hoặc vượt hạn mức của Phó Tổng Giám  đốc, Trưởng phòng quản lí rủi ro, ký báo cáo tái  thẩm định đối với các hồ sơ tái thẩm định. | 03 ngày |
| **Bước 7: Phê duyệt thuộc hạn mức tín dụng Ban tín dụng hội sở,TGĐ, Hội đồng tín dụng** | | | |
|  | Ban TD HO | Ban tín dụng Hội sở xét duyệt theo phân quyền  trong mức phê duyệt của TGĐ. | 01 ngày |
| TGĐ | Tổng giám đốc phê duyệt trong thẩm quyền. |
|  | HĐTD HO | Hội đồng TD hội sở xét duyệt các khoản tín dụng trên hạn mức của Tổng GĐ và nằm trong thẩm quyền của HĐTD HO. |  |
|  | HĐQT | HĐQT xét duyệt các khoản cho vay vượt thẩm quyền phán quyết của HĐTD HO. |  |
| **Bước 8: Thông báo tín dụng** | | | |
|  | Chuyên viên QL&HTTD | Lập thông báo tín dụng kịp thời gửi khách hàng |  |
| **Bước 9: Hoàn thiện và soạn thảo các thủ tục ký HĐTD, hợp đồng bảo đảm** | | | |
| Hoàn thiện hồ sơ khách hàng | Chuyên viên QHKH | Căn cứ ý kiến xét duyệt, Chuyên viên QHKH hoàn thiện hồ sơ  còn thiếu theo yêu cầu của cấp xét duyệt | Ngay sau ngay sau khi phê duyệt 1 ngày |
| Chuyên viên QL&HTTD | Soạn thảo Hợp đồng tín dụng thế chấp, cầm cố, bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba, các hợp đồng có chứng từ liên quan khác, làm thủ tục công  chứng đăng ký giao dịch đảm bảo |
| Trưởng các đơn vị kinh doanh hoặc người được ủy quyền | Ký hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm sau khi có đầy đủ chữ ký kiểm soát của cán bộ kiểm soát quản lý và hỗ trợ tín dụng. |
| **Bước 10: Giải ngân** | | | |
| Chuyển tiền | Chuyên viên QL&HTTD | Kiểm tra điều kiện giải ngân, đảm bảo đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo phê duyệt. Lâp và trình ký tờ trình giải ngân đối với Hợp đồng cho vay hạn mức/giải ngân nhiều lần. Trường hợp giải ngân có sự thay đổi với điều kiện cấp tín dụng ban đầu  thì chuyên viên thẩm định phải phối hợp thực hiện. | Trong ngày |
| Lập và trình ký khế  ước/giấy nhận nợ khi hồ sơ vay hợp lệ, đầy đủ. |
| Kế toán giao dịch | Luân chuyển hồ sơ giải  ngân cho kế toán giao dịch. | Trong ngày |
|  |
| Kiểm tra tính hợp lệ của các chứng từ nhận tiền vay, thực hiện hạch toán giải phát tiền vay chính  xác. |
| **Bước 11: Theo dõi/ kiểm tra và thu hồi nợ vay** | | | |
| Kiểm tra khách hàng sử dụng vốn vay, sử dụng các dịch vụ khác tại HD Bank | Chuyên viên QHKH và Chuyên viên QL&HTTD | Chuyên viên QHKH phối hợp với Chuyên viên QL&HTTD tiến hành kiểm tra sau khi giải ngân, kiểm tra sử dụng vốn vay, kiểm tra TS thế chấp, TS cầm cố, kiểm tra tình hình sản xuất, kinh doanh, lập biên bản kiểm tra lưu hồ sơ tín dụng, kịp thời đề xuất các biện pháp xử lý khi khách hàng không  thực hiện các yêu cầu của NH. |  |

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

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

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

*Đơn vị: Triệu đồng*

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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng của ngân hàng)*

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

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

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

**Bảng 2. 3: Phân tích cơ cấu cho vay của ngân hàng OCB theo đối tượng khách hàng**

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

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

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

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

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

**Bảng 2. 4: Doanh số cho vay giai đoạn 2019 - 2021**

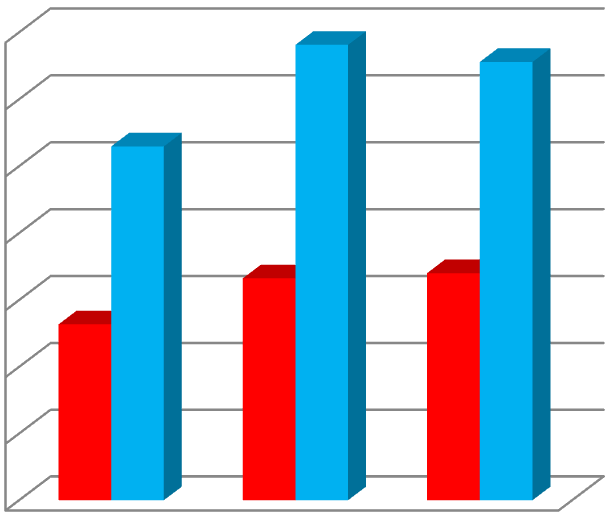
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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. 5: Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay**

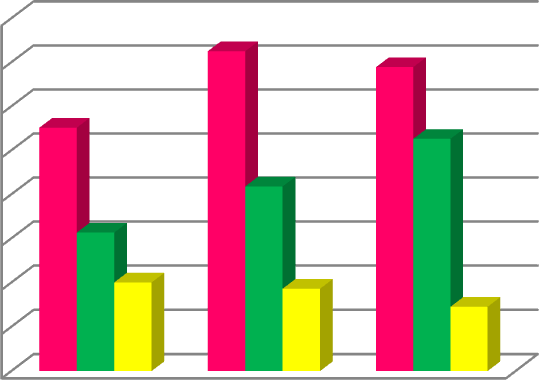
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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.

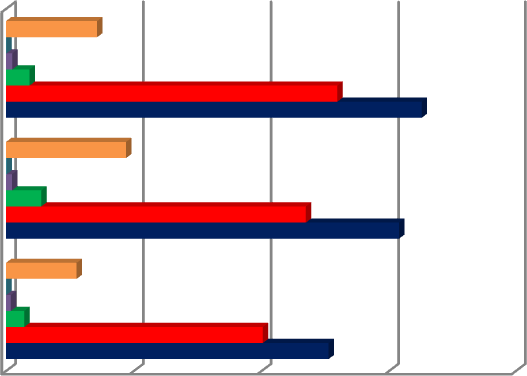
**Bảng 2. 6: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế**

***Đơn vị: Triệu đồng***

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

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

**Biểu đồ 2. 3: Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế**



2021

Khác

Hợp tác xã

2020

Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Doanh nghiệp tư nhân

2019

công ty TNHH

0

10000

20000

30000

40000

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

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

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

**Bảng 2. 7: 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.

**2.2.4. 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. 8: 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.

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

**Bảng 2. 9: Thu nợ doanh nghiệp theo thời hạn cho vay**

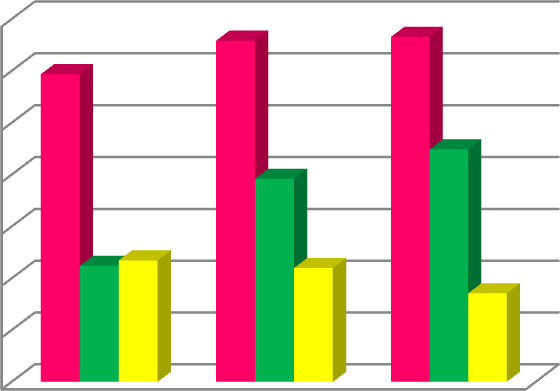
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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.

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

**Bảng 2. 10: Thu nợ doanh nghiệp theo thành phần kinh tế**

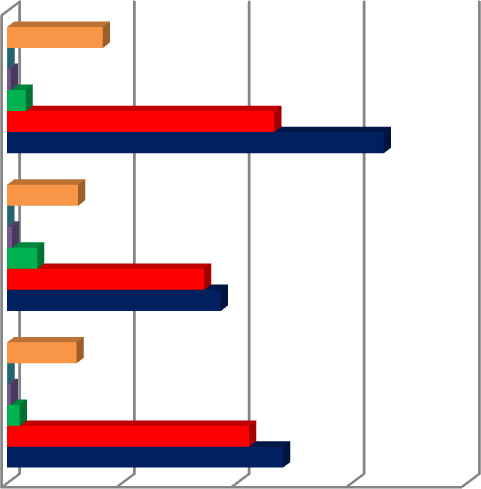
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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.

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

**Bảng 2. 11: 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.

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

**Bảng 2. 12: Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp**

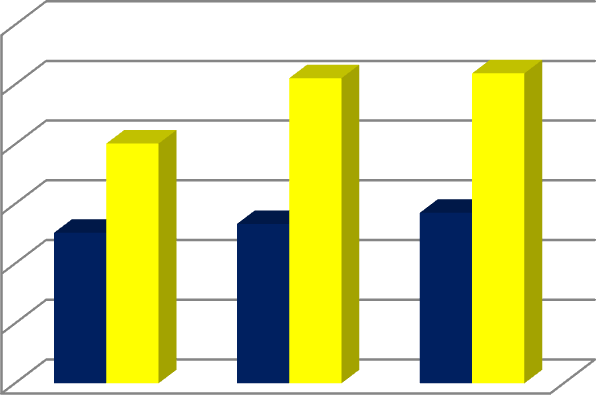
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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.

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

**Bảng 2. 13: 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.

**2.2.5.2. 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. 14: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế**

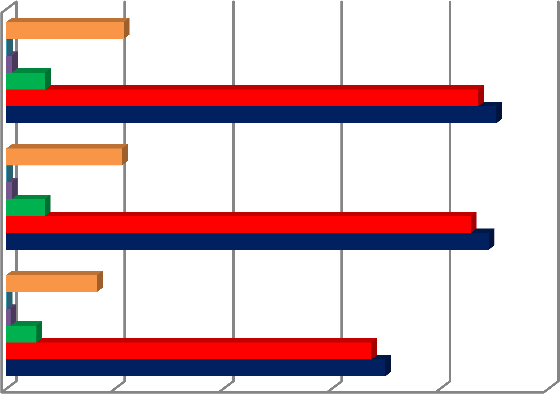
***Đơn vị: Triệu đồng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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***



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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

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.

**2.2.6. Đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng OCB**

**Bảng 2. 15: Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng giai đoạn 2019 – 2021**

***Đơn vị: Triệu đồng***

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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

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

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

**2.2.7. Tỷ lệ nợ xấu**

***Bảng 2. 16: 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.

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

**Bảng 2. 17: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay**

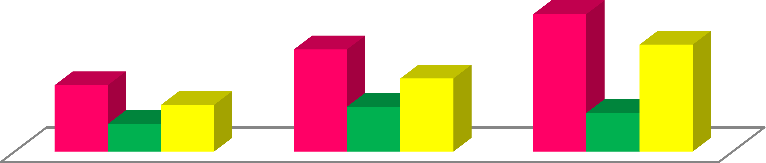
***Đơn vị: Triệu đồng***

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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

**Biểu đồ 2. 13: Tỷ lệ nợ xấu theo thời hạn cho vay**

***Đơn vị: Triệu đồng***



Cho vay ngắn hạn

Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

716,69

532,93

557,88

346,29

381,32

143, 243,58

80

234,30

201,31

2019

2020

2021

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

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

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

**2.2.8.1. Dư nợ/ Huy động vốn**

**Bảng 2. 18: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ huy động vốn giai đoạn 2019 – 2021**

***Đơn vị: Triệu đồng***

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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

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

**2.2.8.2. Dư nợ/ Tổng nguồn vốn**

**Bảng 2. 19: Đánh giá chỉ tiêu dư nợ/ tổng nguồn vốn giai đoạn 2019 – 2021**

***Đơn vị: Triệu đồng***

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

*(Nguồn: Bộ phận tín dụng OCB)*

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

## **2.3. Phân tích SWOT cho hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng TMCP Phương Đông**

Trước khi đưa ra những kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay tại NH thì việc phân tích môi trường bên ngoài, môi trường nội bộ của NH để từ đó thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức mà NH đang phải đối mặt, thông qua đó việc đề xuất giải pháp sẽ trở nên phù hợp và thiết thực hơn. Để phục vụ cho mục đích trên, phương pháp phân tích được sử dụng ở đây là mô hình phân tích SWOT.

### 2.3.1. Thuận lợi

Với tốc độ tăng trưởng GDP 2020 đạt 5,42%, cao hơn con số 5,25% của năm 2019, nền kinh tế đã có những dấu hiệu tích cực hơn so với 2019. Sự phục hồi nhẹ trên đã giúp tốc độ tăng trưởng tín dụng 2020 đạt mức 12,51%, không chỉ vượt mục tiêu 12% của NHNN mà còn cao hơn đáng kể so với mức tăng 8,91% của năm 2019. Điều này cho thấy cầu đầu tư của nền kinh tế đang có xu hướng hồi phục. Theo khảo sát của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), có khoảng 51% DN cho biết sẽ giữ nguyên quy mô, trong khi có đến 42% dự kiến sẽ mở rộng sản xuất kinh doanh và chỉ có khoảng 7% có thể sẽ thu hẹp quy mô sản xuất trong năm 2021. Như vậy đây chính là cơ hội để OCB đạt được tốc độ tăng trưởng tín dụng mục tiêu, mở rộng hoạt động cho vay nhằm đạt được mức tăng tổng dư nợ 30% so với năm 2020.

Các kênh đầu tư khác như: bất động sản vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi rõ nét, các gói chính sách hỗ trợ như gói 30.000 tỷ nhằm vực dậy thị trường bất động sản không đạt được kết quả như mong đợi, thị trường chứng khoán trong những tháng đầu 2021 mặc dù có những thời đoạn tăng trưởng nhảy vọt nhưng xu hướng trên lại không ổn định, đặc biệt là thị trường vàng, xu hướng đầu cơ trên thị trường vàng miếng đã không còn hấp dẫn kể từ khi nhà nước độc quyền quản lý thị trường vàng thông qua những phiên đấu thầu điều tiết giá vàng theo nghị định 24/2019. Những kênh đầu tư trên chưa thực sự hồi phục hoặc đủ hấp dẫn để lôi kéo những nhà đầu tư cá nhân, nhỏ lẻ. Chính vì vậy, nguồn tiền được dự kiến vẫn tiếp tục gửi tiết kiệm hưởng lãi, điều này sẽ mang lại một nguồn dồi dào, ổn định cho OCB, nhất là khi chi phí để huy động nguồn vốn này không quá đắt đỏ như thời gian trước. Thực tế, việc đẩy mạnh tín dụng ra nền kinh tế không còn phụ thuộc quá nhiều vào lãi suất, mà vấn đề chính là ở khả năng xử lý nợ xấu cũng như khả năng hấp thụ vốn của các DN và sức cầu của nền kinh tế. Vào cuối năm 2020, tỷ lệ nợ xấu trong hệ thống NH giảm về 3,79%, thấp hơn đáng kể so với mức 4,3% - 4,6% trong giai đoạn 9 tháng đầu năm 2020. Điều này sẽ làm giảm thiểu áp lực cho công tác xử lý nợ xấu, giúp NH có thể tập trung mở rộng hoạt động tín dụng. Lĩnh vực xuất khẩu hàng dệt may, da và những sản phẩm làm từ da chính là lĩnh vực được OCB định hướng và khuyến khích cho vay. Điều này sẽ là một thuận lợi lớn cho việc mở rộng danh mục khách hàng.

### 2.3.2. Khó khăn

Tuy đã thành lập từ năm 1996 và có nhiều năm kinh nghiệm trên thị trường này, nhưng ngày nay càng có nhiều ngân hàng khác mọc lên đem đến cho khách hàng rất nhiều lợi ích như ngân hàng đang làm. Ngoài việc cạnh tranh với các ngân hàng lớn có tiếng như Vietcombank, Techcombank,…ngân hàng còn phải cạnh tranh với những ngân hàng non trẻ. Vì thế mà sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn bao giờ hết.

**2.3.3. Điểm mạnh**

OCB là một trong những NH đầu tiên đã công bố thực hiện thành công hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ gồm 9 bộ chỉ tiêu xếp hạng dành cho 4 đối tượng khách hàng, định chế tài chính, tổ chức kinh tế, hộ kinh doanh và cá nhân. Việc ứng dụng hệ thống này sẽ giúp OCB đánh giá được chất lượng tín dụng, phân nhóm khách hàng cũng như lượng hóa tín dụng, phân loại nợ, trích lập dự phòng, quản trị chất lượng tín dụng hiệu quả và toàn diện. Đồng thời, OCB đã xây dựng được khối quản trị rủi ro và kiểm soát tuân thủ theo theo tiêu chuẩn quốc tế gồm các phòng ban: Quản lý rủi ro, Thẩm định giá, Pháp chế, Kiểm tra kiểm soát nội bộ, Xử lý nợ liên kết chặt chẽ với nhau tạo thành quy trình thẩm định khép kín. Bên cạnh đó, NH cũng đã hoàn thành chuẩn hóa nhiều văn bản nội bộ, quy trình xét duyệt thẩm định, đẩy mạnh công tác giám sát từ xa, xây dựng bộ tiêu chuẩn quản trị rủi ro, đơn giản thủ tục vay, thời gian giải ngân nhanh chóng góp phần đem lại sự tín nhiệm và hài lòng cho khách hàng. Bên cạnh đó, chính sách lãi suất tốt, thủ tục và tiến độ giải ngân nhanh chóng, chính sách tư vấn và dịch vụ tốt là yếu tố giúp OCB tạo dựng lòng tin nơi khách hàng. Đồng thời những gói sản phẩm ưu đãi cho các đối tượng cụ thể mà OCB đang triển khai không chỉ là cơ hội tạo nguồn vốn giá rẻ, mà còn thể hiện sự chia sẻ thiết thực và kịp thời của NH với những khó khăn của khách hàng mình, thông qua đó, hình ảnh và thương hiệu của NH càng được nâng cao.

**2.3.4. Điểm yếu**

Hoạt động marketing vẫn chưa đủ mạnh để mang hình ảnh và thương hiệu của ngân hàng đến gần với khách hàng hơn. Thực tế, còn nhiều khách hàng vẫn luôn giữ quan điểm ngân hàng OCB là một ngân hàng nhỏ, và chính những suy nghĩ trên trong một bộ phận khách hàng sẽ ảnh hưởng nhất định đến khả năng huy động vốn của NH. Mô hình quản lý tín dụng phân tán, làm gia tăng rủi ro trong hoạt động tín dụng. Kết quả xếp hạng tín dụng vẫn còn dựa trên nhiều yếu tố chủ quan từ phía cán bộ thẩm định.

### 2.3.5. Nguyên nhân

#### **2.3.5.1. Nguyên nhân khách quan**

Trong năm qua giá cả hầu hết các mặt hàng đều biến động mạnh (trong đó chủ yếu là Bất động sản, Vàng, Ngoại tệmạnh). Tình hình cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng trên địa bàn ngày càngkhốc liệt.

***Môi trường pháp lý:*** Môi trường pháp lý về hoạt động ngân hàng chưa thực sự phù hợp với tình hình thực tế dịch vụ ngân hàng bán lẻ nói chung và đa dạng hóa, phát triển các sản phẩm cho vay KHDN nói riêng. Hoạt động ngân hàng đòi hỏi phải áp dụng công nghệ mới và quy trình nghiệp vụ hiện đại, nhanh chóng. Với tốc độ phát triển dịch vụ như hiện nay, nhiều quy định pháp lý tỏ ra bất cập, gây khó khăn cho NH trong việc triển khai các sản phẩm mới. Ngoài ra, các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nướcđang trong quá trình điều chỉnh , đổi mới hoàn thiện. Sự thay đổi nhanh, nhiều và khó đoán trước của các điều chỉnh đã khiến cho hoạt động của các NHTM bị chi phối, ảnh hưởng.

***Môi trường kinh tế:*** Mặc dù nền kinh tế nước ta đang dần phục hồi nhưng những yếu tố: lạm phát, lãi suất, tỷ giá, sự biến động của thị trường chứng khoán… vẫn có thể xảy ra bất cứ lúc nào, gây ảnh hưởng xấu tới hoạt động ngân hàng.

***Văn hóa - xã hội***: Do điều kiện lịch sử, tập quán tiêu dùng của người Việt Nam ta là tiết kiệm, không có thói quen tiêu dùng trước khi tích lũy. Ngoài ra, dân số nước ta phân bố không đều và có sự chênh lệch nhiều về mức sống, thu nhập và chi tiêu giữa các vùng, giữa các thành phần xã hội, làm sự phân hóa giàu nghèo diễn ra khá lớn. Điều này cũng ảnh hưởng tới sự phát triển của ngân hàng.

***Cơ sở hạ tầng, công nghệ:*** Ngân hàng TMCP Phương Đông đang trong thời gian thay đổi cơ cấu, tiếp nhận và làm mới các cơ sở hạ tầng của ngân hàng Đại Á cũ nên còn nhiều bất cập. Ứng dụng các công nghệ mới còn gặp nhiều khó khăn vì nhân viên chưa nắm bắt hết các công dụng và vận hành nên vẫn chưa phát huy được tối đa khả năng cũng như nắm bắt những cơ hội đang có.

***Sự cạnh tranh từ các ngân hàng khác:*** Là ngân hàng có vốn điều lệ cao, OCB gặp phải sự cạnh tranh và áp lực từ các ngân hàng tuyến trên. Ngoài ra, các ngân hàng mới sau này cũng đang có nhiều chương trình và lãi suất cạnh tranh nên gây khó khăn cho OCB trong tìm kiếm khách hàng. Sự cạnh tranh diễn ra gay gắt. Mặt khác còn có các ngân hàng có vốn nước ngoài ở Việt Nam, lợi thế của họ là nhiều vốn, có tiềm lực tài chính và quản lý như HSBC, ANZ… Sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng với các ngân hàng nội. Cạnh tranh với các ngân hàng trong nước: với xu thế cổ phần hóa hiện nay, hàng loạt các NHTM cổ phẩn ra đời và hoạt động rất năng động, luôn kịp thời đưa ra những sản phẩm đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường. Các ngân hàng như: ACB, Techcombank, Sacombank, VP bank… đều đưa ra những danh mục sản phẩm rất đa dạng.

#### **2.3.5.2. Nguyên nhân chủ quan**

***Quy trình nghiệp vụ tín dụng:*** quy trình nghiệp vụ tín dụng còn chưa phù hợp và đôi khi cán bộ làm việc theo suy đoán dẫn đến quy trình tín dụng không được thực hiện một cách nghiêm ngặt. Quy trình tuy được thiết kế để có thể đáp ứng nhu cầu cho khách hàng vay một cách nhanh nhất nhưng trên thực tế thì ngân hàng thực hiện các bước quy trình mất nhiều thời gian hơn so với kế hoạch đã đề ra.

***Hoạt động kiểm soát nội bộ:*** công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại chỗ đối với cán bộ thừa hành và cán bộ xử lý điều hành nghiệp vụ còn chưa thường xuyên, sâu sát. . Do việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân chưasát sao, kịp thời, do đó, không có các biện pháp kịp thời khi khách hàng có dấu hiệu gặp khó khăn trong việc trả nợ làm cho việc thu nợ gặp nhiều trở ngại.

***Đội ngũ cán bộ***: khá trẻ nên kinh nghiệm xử lý nghiệp vụ chưa cao, chưa nhanh nhạy. Nhìn chung đội ngũ nhân viên trẻ có khả năng tiếp thu nhanh, nhưng thiếu kinh nghiệm, lại chủ yếu được đào tạo từ các trường với chuyên ngành tài chính - ngân hàng, không có nhiều kiến thức về các mảng khác như: kĩ thuật, xây dựng…do đó việc thẩm định dự án của nhân viên còn nhiều hạn chế, đánh giá mang tính chất chủ quan. Mặt khác nhiều cán bộ viên chức thiếu tìm hiểu nghiệp vụ, chưa quan tâm nhiệm vụ được giao nên chất lượng và hiệu quả công tác thấp.

Tóm lại, để hoạt động CVKHDN được hoàn thiện và mở rộng thì chi nhánh cần có những biện pháp cụ thể để khắc phục những khó khăn mà các nguyên nhân trên tạo ra.

**CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG**

**3.1. Định hướng phát triển của ngân hàng TMCP Phương Đông trong những năm sắp tới**

Với những người dân TP. HCM và Đông Nam bộ, cái tên cái tên "Ngân hàng TMCP Phương Đông" đã thấm đẫm niềm tự hào như một địa chỉ gắn bó, nghĩa tình. Là ngân hàng cổ phần đầu tiên được thành lập từ những năm đầu thời kỳ đất nước đổi mới với sứ mệnh góp phần xây dựng và phát triển TP. HCM văn minh, hiện đại, OCB đã tích cực tham gia các dự án trọng điểm; cung ứng nguồn vốn cho mọi tầng lớp khách hàng, góp phần không nhỏ vào công cuộc đổi mới và phát triển TP. HCM nói riêng và cả nước nói chung.

Bước vào thời kỳ mới, những giá trị cốt lõi truyền thống cùng những nỗ lực đổi mới toàn diện đã khoác lên OCB một diện mạo mới với những nét trẻ trung, năng động, bắt nhịp với các bước chuyển mình của đất nước và thế giới. Vượt ra khỏi phạm vi TP. HCM và vùng Đông Nam bộ, OCB vươn mình mạnh mẽ, trở thành ngân hàng đa năng, hiện đại tài trợ vốn cho cho nhiều công trình quốc gia, các dự án quốc phòng, an sinh xã hội quan trọng trên toàn quốc như: nhà máy thuỷ điện, dự án giàn khoan biển, các khu công nghiệp lớn; tài trợ vốn cho các dự án an sinh xã hội như xây trường học, bệnh viện... Đồng thời OCB sáng tạo, cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ về tài chính doanh nghiệp và cá nhân phong phú, trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Với hàng triệu khách hàng trên cả nước, OCB được tin chọn như một một người bạn đồng hành tin cậy, tận tâm. Xuyên suốt chặng đường đó, OCB luôn lấy tiêu chí phát triển bền vững làm mục tiêu xuyên suốt. OCB luôn quan tâm đến lợi ích dài hạn, đến sự hài hòa lợi ích để cùng nhau phát triển đồng thời nhấn mạnh mục tiêu tăng trưởng trong mối tương quan hài hoà với an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững.

Bước sang năm 2022, OCB tiếp tục cần sự ủng hộ của cổ đông và khách hàng để tích lũy nội lực, bứt phá đi lên với những chỉ tiêu kế hoạch: tổng tài sản đạt 120.882 tỷ đồng; huy động từ dân cư và tổ chức đạt 76.950 tỷ đồng; dư nợ tín dụng tăng 11% so với năm 2021; lợi nhuận trước thuế đạt 830 tỷ đồng; nợ xấu dưới 3%; ROA: 0,6%; ROE:8%.

OCB sẽ tiếp tục câu chuyện thành công của mình bằng việc liên tục cải tiến và đổi mới các sản phẩm dịch vụ tài chính cá nhân và doanh nghiệp, trên nền tảng mang lại lợi ích cao nhất cho khách hàng, đối tác, cổ đông và cộng đồng xã hội. Và thời gian sẽ mang đến đáp án thuyết phục nhất cho những nỗ lực của OCB hôm nay.

Hoàn thiện chương trình tái cấu trúc. Xây dựng các hệ thống quản trị nội bộ với sự hỗ trợ của các ứng dụng CNTT, trên nguyên tắc an toàn, đúng pháp luật và tuân thủ các qui định hiện hành.

Đẩy mạnh tiến độ mở rộng mạng lưới, nâng cao hiệu quả hoạt động của mạng lưới.Triển khai chiến lược ngân hàng bán lẻ.

Xây dựng mô hình Ngân hàng Đầu tư, trọng tâm là khối Nguồn vốn và Kinh doanh Tiền tệ với công cụ là các công ty trực thuộc OCB như công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ… Xây dựng các phương án đầu tư tài chính vào doanh nghiệp khác mang lại hiệu quả cao. Đa dạng hóa các mô hình đầu tư. Xây dựng thương hiệu chuyên nghiệp, đồng bộ trên toàn hệ thống. Phát triển thương hiệu trở thành thương hiệu mạnh trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.

**3.2. Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng cho vay doanh nghiệp**

**3.2.1. Về định hướng cho vay khách hàng doanh nghiệp**

Xuất phát từ cơ sở phân tích ở trên, OCB có thể dùng chiến lược tận dụng thế mạnh từ nội lực để khai thác tối đa những thuận lợi, đồng thời vượt qua những thách thức của môi trường bên ngoài.

Theo đó, định hướng tín dụng của OCB năm 2022 nên khuyến khích cấp tín dụng cho hoạt động xuất khẩu trong 4 lĩnh vực: nông sản, dệt may, da và sản phẩm từ da, gỗ. Mặt khác, NH nên hạn chế đối với nhóm nhu cầu vay nhằm thực hiện dự án đầu tư bất động sản, xây dựng, khách sạn, nhà hàng, sắt thép và tài chính chứng khoán. Đặc biệt, NH cần tiếp tục triển khai các gói tín dụng ưu đãi nhằm hỗ trợ nhóm khách hàng doanh nghiệp. Định hướng này vừa phù hợp với tiềm lực hiện tại của NH, giúp NH tập trung khai thác tối đa phân khúc khách hàng tập trung đồng thời giảm thiểu rủi ro nợ xấu thông qua hạn chế cho vay những lĩnh vực rủi ro cao. Ngoài ra, định hướng này cũng phù hợp với chính sách tín dụng của NH Nhà nước trong năm 2015 là đẩy vốn vào 5 lĩnh vực ưu tiên: tam nông, doanh nghiệp vừa và nhỏ, công nghiệp hỗ trợ, xuất khẩu, công nghiệp chế biến.

Hơn nữa, những lĩnh vực đề xuất tập trung cho vay ở trên là những lĩnh vực mà OCB, cụ thể là cán bộ tín dụng của NH đã tích lũy nhiều kinh nghiệm nên có thể góp phần giảm thiểu rủi ro xuất phát từ điểm yếu trong hệ thống xếp hạng tín dụng còn mang nặng yếu tố chủ quan.

Bên cạnh đó, như đã trình bày ở trên, TPP khi được thông qua sẽ đem lại nhiều tác động tích cực đối với lĩnh vực xuất khẩu trong nhóm dệt may, da giày. Việc tập trung cấp tín dụng cho mảng này sẽ giúp giảm thiểu rủi ro nợ xấu, đồng thời sẽ góp phần gia tăng cầu đầu tư nhằm hưởng lợi từ hiệp định, đây sẽ là cơ hội để OCB mở rộng danh mục khách hàng vay vốn.

**3.2.2. Về đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng**

Vấn đề đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng luôn được đề cập trong quá trình phân tích vì tầm quan trọng của nó đối với kết quả xếp hạng tín dụng. Tại Việt Nam, an toàn của hệ thống hiện nay nằm ở vấn đề đạo đức nhiều hơn là chuyên môn. Các nhà quản trị NH đều nhận định trong các loại rủi ro mà NH phải đối mặt thì rủi ro tác nghiệp là khó quản trị nhất vì nó liên quan đến đạo đức của cán bộ NH. Năm 2021 và 2015 có thể xem là năm của rủi ro đạo đức trong ngành tài chính – ngân hàng tại Việt Nam khi mà có tới hàng loạt trọng án liên quan.

Trong giai đoạn ngành NH phát triển nóng, nhu cầu nhân lực là rất lớn, NH tuyển dụng ồ ạt dẫn đến nguồn nhân lực đáp ứng về lượng nhưng lại thiếu sót về chất. Trong quá trình sử dụng do chưa thực sự quan tâm đến công tác đào tạo đạo đức nghề nghiệp cũng như chế tài xử lý chưa đủ cứng rắn nên đã tạo điều kiện cho rủi ro tác nghiệp xảy ra. Chính vì vậy để khắc phục tình trạng này, những giải pháp mà NH nên quan tâm nên là:

Xây dựng chế độ đãi ngộ thoả đáng thông qua việc đánh giá chính xác kết quả phấn đấu của từng nhân viên để từ đó giúp họ có động lực để phát huy hết tiềm năng của mình.

Thiết lập một hệ thống kiểm soát đặc biệt về các hành vi trong hoạt động của NH, tránh tình trạng hệ thống kiểm soát chỉ tồn tại nhưng không hoạt động hiệu quả.

Bên cạnh đó, nhiều rủi ro tín dụng hiện nay còn xuất phát từ việc khách hàng cố tình lừa dối. Một khi khách hàng đã cố tình gian lận thì cho dù CBTD có được đào tạo nghiệp vụ vững đến đâu, có đạo đức nghề nghiệp tốt đến mấy thì vẫn không đủ khả năng để thoát khỏi các bẫy được giăng ra. Như vậy, trong trường hợp này, điều mà CBTD cần chính là kỹ năng phát hiện các dấu hiệu lừa đảo, hành vi giả mạo cơ bản. Điều nảy có thể được thực hiện bằng cách tổ chức một khóa học ngắn hạn, thường niên để cập nhật các hành vi giả mạo mới, do sự tiến bộ của trình độ công nghệ, giảng viên chính sẽ là các cán bộ công an có chuyên môn cao và sự am hiểu về vấn đề này. Ngoài ra, nên tạo một diễn đàn chia sẻ nội bộ dành cho các CBTD, trong đó mọi người sẽ chia sẻ những kinh nghiệm từ chính hoạt động tác nghiệp của mình, đây sẽ là một nguồn tham khảo quý báu dành cho tất cả các CBTD, nhất là những CBTD mới vào nghề.

Nói về vấn đề pháp lý, hiện nay có không ít CBTD bị vướng vào vòng lao lý dẫn đến tổn thất cho NH do một phần nguyên nhân đến từ việc thiếu kiến thức về luật pháp. Chính vì vậy, mỗi quý NH nên tổ chức các buổi hội thảo để trình bày, cập nhật về các văn bản pháp luật mới, đặc biệt là những văn bản có liên quan trực tiếp đến hoạt động NH để CBTD nắm rõ.

**3.2.3. Về thông tin làm căn cứ để xếp hạng tín dụng cho khách hàng**

Không kể đến những rủi ro phát sinh từ quy trình cho vay cũng như rủi ro tác nghiệp xuất phát từ đạo đức của người xét duyệt cho vay, thì một vấn đề đáng quan tâm chính là nguồn dữ liệu mà nhân viên tín dụng NH sử dụng để làm cơ sở chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng. Để đánh giá về năng lực tài chính của khách hàng, NH sẽ dựa hoàn toàn trên BCTC mà doanh nghiệp cung cấp.

Với định hướng tín dụng của OCB tập trung vào nhóm doanh nghiệp, phần lớn các BCTC của nhóm này lại không được kiểm toán. Mặc dù chưa có kết quả nghiên cứu cụ thể, song số doanh nghiệp có BCTC phản ánh đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp không nhiều. Các ngân hàng dựa trên BCTC không thật nên quyết định đưa ra bị sai, sau đó nhận ra rủi ro đối với khách hàng đó cao dẫn đến hạn chế cho vay, hoặc cho vay với lãi suất cao, và đòi hỏi phải có tài sản đảm bảo cao hơn đẫn đến doanh nghiệp không vay được vốn, hoặc có vay được nhưng chi phí đi vay quá cao dẫn đến thua lỗ và đương nhiên không trả được nợ.

Để tránh trở thành nạn nhân của những báo cáo tài chính sai lệch, OCB ưu tiên dựa vào BCTC đã được kiểm toán. Nếu BCTC của khách hàng chưa được kiểm toán OCB cần tự kiểm tra sự gian lận của báo cáo tài chính. Như vậy, giải pháp ở đây chính là NH lập ra một thư viện thông tin nội bộ, sẽ rất hữu ích để các CBTD có thể sử dụng làm nguồn tham chiếu khi tìm thông tin khách hàng. Thu biện thông tin này sẽ không chỉ cập nhật thông tin về toàn bộ khách hàng, không chỉ có khách hàng vay vốn mà là toàn bộ khách hàng có giao dịch với NH, thông tin này được tổng hợp bởi các chi nhánh, sau đó tập trung về kho dữ liệu chung của toàn hệ thống. Bên cạnh đó, sẽ có một đội ngũ cán bộ chuyên làm công tác cập nhật thông tin thị trường, thông tin ngành, trong đó tập trung ưu tiên các nhóm ngành mà OCB cho vay. Từ đó sẽ góp phần xây dựng một hệ thống thông tin đủ mạnh để phục vụ cho công tác đánh giá của CBTD.

**3.2.4. Về mô hình quản lý tín dụng**

OCB đang bước đầu áp dụng mô hình quản lí tập trung nên cũng gặp phải nhiều bất cập, cần cho nhân viên tham gia các khóa huấn luyện để làm việc theo mô hình mới. Đồng thời cập nhật những khó khăn gặp phải khi thực hiện mô hình mới nhằm đưa hệ thống hoạt động đạt hiệu quả tốt hơn.

**3.2.5. Giám sát và quản lý rủi ro trong và sau khi cho vay**

Thực tế, hiện nay OCB vẫn chú trọng nhiều hơn vào công tác thẩm định trước khi cho vay, và các phần trên cũng bàn tập trung vào các rủi ro có thể nảy sinh trong quá trình thẩm định cùng các giải pháp để khắc phục mà chúng ta quên rằng, rủi ro tín dụng có thể đến từ quá trình trong và sau khi giải ngân. Một trong hai nguyên tắc của việc cấp tín dụng có thể bị khách hàng vi phạm đó là sử dụng vốn không đúng mục đích. Nguyên nhân thì nhiều, nhưng một phần trong đó chính lại là vấn đề bất cân xứng thông tin, dẫn đến rủi ro. Vấn đề nằm ở chỗ do chi phí lãi vay mà khách hàng phải trả cho NH là một khoản cố định nên họ có xu hướng đầu tư vào các lĩnh vực có mức sinh lợi cao để hưởng lại phần còn lại sau khi trả lãi vay cao hơn, lý thuyết tài chính DN đã chứng minh rằng “High risk – High return”, nghĩa là rủi ro mà họ chấp nhận cũng cao hơn, đồng nghĩa với rủi ro mà NH phải gánh chịu nợ xấu cũng cao hơn. Đa số các DN khi vay vốn đều có dự án/phương án kinh doanh cụ thể, khả thi nhưng giữa kỳ vọng của dự án và thực tế còn một khoảng cách, do đó khả năng DN sử dụng vốn sai mục đích, cố tình chiếm dụng vốn vay cho họa động kinh doanh khác vẫn có thể xảy ra.

Như vậy, giải pháp cho vấn đề này là: Kiểm sóat dòng tiền của doanh nghiệp thường xuyên, giám sát bằng công cụ về quản lý dòng tiền cash in, cash out nhằm đảm bảo khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích vay theo phương án đã trình bày với ngân hàng, dòng tiền có từ doanh thu, phải đảm bảo giám sát thời hạn khi nào tiền về, kỳ hạn dòng tiền phù hợp với kỳ hạn khế ước vay, giám sát chất lượng khỏan phải thu…

Đánh giá lại giá trị tài sản đảm bảo trung bình 6 tháng một lần nhằm xác định xem tài sản đảm bảo có bị giảm giá trị sau thời gian cho vay, nếu tài sản đảm bảo là hàng hóa cầm cố thì phải kiểm kê số lượng và chất lượng hàng thường xuyên định kỳ hàng tháng thông qua báo cáo nhập, xuất, tồn của doanh nghiệp. Việc này đảm bảo rằng trong mọi thời điểm dư nợ luôn được đảm bảo hòan toàn bằng tài sản đang có giá trị của bên vay. Ngoài ra, CBTD cần phải duy trì mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng thông qua việc viếng thăm thường xuyên cơ quan, văn phòng của khách hàng nhằm giúp NH luôn cập nhật thông tin, kịp thời xử lý nếu tình hình tài chính của DN phát sinh vấn đề. Bên cạnh đó, điều khoản “các điều kiện sau cho vay” cũng cần phải được trình bày rõ ràng trong hợp đồng. Theo đó, NH được quyền can thiệp và sửa đồi các điều khoản liên quan đến lãi suất, phí trong trường hợp rủi ro từ phía khách hàng tăng lên. Ngoài ra, các khoản vay cần phải được CBTD xem xét lại tối thiểu hàng quý đề kịp thời điều chỉnh hạn mức tín dụng nếu tình hình tài chính của khách hàng xấu đi.

**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.*