

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

-----

**TRẦN THỊ MINH HIỀN**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY  
DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP  
ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng**

**Mã số: 60.34.02.01**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN  
THẠC SỸ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2015**

Công trình được hoàn thành tại

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. Lâm Chí Dũng**

**Phản biện 1: PGS.TS. Võ Thị Thúy Anh**

**Phản biện 2: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Vũ**

Luận văn sẽ được bảo vệ trước hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 14 tháng 08 năm 2015.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm thông tin – học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Nền kinh tế nước ta đã có những bước chuyển biến lớn mạnh và dần khẳng định vai trò và vị thế trong khu vực cũng như trên thế giới. Trong xu thế toàn cầu hóa, hệ thống Ngân hàng thời gian qua đã có những sự thay đổi đáng kể về quy mô, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ theo bằng với các nước tiên tiến trên thế giới. Hệ thống Ngân hàng thương mại đang được kiện toàn hóa để tiếp tục phát huy vai trò là đầu tàu kinh tế để khơi thông dòng chảy vốn đầu tư nhằm phục vụ tăng trưởng kinh tế bền vững.

Hệ thống ngân hàng hoạt động thông suốt lành mạnh và hiệu quả là tiền đề để các nguồn lực tài chính luân chuyển, phân bổ và sử dụng hiệu quả, kích thích tăng trưởng kinh tế một cách bền vững. Hoạt động ngân hàng có đặc thù luôn gắn với nhiều loại rủi ro, trong đó rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng thường có phản ứng dây chuyền, lây lan và ngày càng khó kiểm soát. Sự suy yếu hay sụp đổ của hệ thống ngân hàng ảnh hưởng tiêu cực đến đời sống kinh tế, chính trị, xã hội của một nước và có thể lan rộng sang quy mô quốc tế. Cuộc khủng hoảng kinh tế ở Mỹ năm 2008 sang châu Âu rồi lan rộng toàn cầu cho đến nay là một minh chứng rõ nét nhất cho nhận định trên.

Ở Việt Nam, thực hiện chủ trương của Nhà nước về tái cơ cấu lại hệ thống ngân hàng thương mại, ổn định và phát triển các hoạt động tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng; trong đó: Hoạt động tín dụng là một hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại và tạo ra lợi nhuận chủ yếu cho các ngân hàng trong giai đoạn hiện nay. Khách hàng vay vốn của NHTM bao gồm Doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh và các khách hàng cá nhân, trong đó khách hàng Doanh nghiệp với những khoản cho vay lớn, chi phí thấp hơn, nhưng nếu để xảy ra rủi ro, nợ xấu, mất vốn thì gây ra những tổn thất lớn cho các

NHTM. Do vậy, phân tích hoạt động cho vay Doanh nghiệp nhằm nhận diện những vấn đề đặt ra và tìm kiếm những giải pháp hoàn thiện hoạt động này là một đòi hỏi có tính bức thiết đối với các NHTM, nhất là trước bối cảnh nhiều khoản cho vay Doanh nghiệp đang gặp phải những vấn đề lớn.

Cũng như hầu hết các NHTM khác tại Việt Nam, Ngân hàng TMCP Đông Á (DongABank) có tỷ trọng cho vay Doanh nghiệp khá lớn. Theo xu hướng chung đó, hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng (DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng) cũng là một hoạt động có vai trò quan trọng, đòi hỏi phải tiến hành phân tích các khía cạnh khác nhau, nhằm tiếp tục hoàn thiện hoạt động này, đạt được các mục tiêu đề ra về quy mô, chất lượng và hiệu quả.

Vì những lý do trên, học viên đã chọn đề tài: ***“Phân tích tình hình cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng”*** làm công trình nghiên cứu luận văn thạc sỹ của mình.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài**

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về phân tích hoạt động cho vay Doanh nghiệp

- Phân tích tình hình cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á - Chi nhánh Đà Nẵng.

- Trên cơ sở kết quả phân tích, đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á - Chi nhánh Đà Nẵng.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng: Nghiên cứu cơ sở lý luận về phân tích hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng thương mại và thực tiễn cho vay Doanh nghiệp tại DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về nội dung: Tập trung nghiên cứu tình hình cho vay Doanh nghiệp tại DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng. Để từ đó đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả của hoạt động này tại Ngân hàng.

+ Về thời gian: Chỉ giới hạn nghiên cứu thực trạng trong khoảng thời gian từ 2011 – 2014.

#### **4. Các câu hỏi nghiên cứu**

- Nội dung phân tích hoạt động cho vay Doanh nghiệp là gì? Phương pháp, tiêu chí được sử dụng để phân tích hoạt động cho vay Doanh nghiệp của NHTM? Các nhân tố nào ảnh hưởng đến hoạt động cho vay Doanh nghiệp của NHTM?

- Kết quả, diễn biến và những khía cạnh chủ yếu khác trong hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng như thế nào? Những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại ngân hàng này là gì?

- Cần phải có những giải pháp gì để hoàn thiện hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng?

#### **5. Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp luận: Chủ nghĩa duy vật biện chứng

- Các phương pháp cụ thể: Kết hợp các phương pháp phân tích, tổng hợp; suy diễn và quy nạp; các phương pháp thống kê. Ngoài ra, đề tài cũng sử dụng phương pháp Thảo luận, phỏng vấn với một số nhà quản lý, nhân viên làm việc lâu năm tại các phòng ban của DongABank – CN Đà Nẵng như: bộ phận Phát triển kinh doanh, bộ phận Thẩm định, bộ phận Kiểm soát nội bộ, bộ phận Quản lý tín dụng, bộ phận Dịch vụ khách hàng... để đúc kết được những thông tin xác thực và trọng yếu.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung chính của luận văn được kết cấu thành 3 chương; bao gồm:

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Chương 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

Chương 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

## **7. Tổng quan tài liệu có liên quan đến đề tài nghiên cứu**

♦ Luận văn Thạc sỹ Phạm Quốc Việt (2014), *Phân tích tình hình cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Đắk Nông*, Đại học Đà Nẵng.

♦ Luận văn Thạc sỹ của tác giả Nguyễn Hữu Thịnh trong đề tài “*Mở rộng cho vay đối với khách hàng Doanh nghiệp tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam- Chi nhánh Đà Nẵng*”, Đại học Đà Nẵng.

♦ Luận văn Thạc sỹ của tác giả Trần Thị Lương Hào trong đề tài “*Mở rộng tín dụng đối với Doanh nghiệp tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Phú Yên*”, Đại học Đà Nẵng.

♦ Luận văn Thạc sỹ Võ Lê Anh Huy (2012), *Quản lý rủi ro tín dụng đối với khách hàng Doanh nghiệp tại NHTMCP Việt Nam thịnh vượng Chi nhánh Đà Nẵng*, Đại học Đà Nẵng.

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1.1. Tổng quan về tín dụng ngân hàng

*a. Khái niệm tín dụng*

*b. Bản chất tín dụng*

*c. Nguyên tắc tín dụng*

#### 1.1.2. Phân loại tín dụng

*a. Phân loại theo thời hạn vay*

*b. Phân loại theo hình thức đảm bảo*

*c. Phân loại theo nguồn gốc tín dụng*

*d. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn*

*e. Dựa vào phương thức cho vay*

*f. Dựa vào phương thức hoàn trả nợ vay*

*g. Căn cứ vào đối tượng khách hàng*

#### 1.1.3. Hoạt động cho vay Doanh nghiệp của NHTM

*a. Khái niệm cho vay Doanh nghiệp*

Cho vay Doanh nghiệp của NHTM là hình thức cấp tín dụng, theo đó NHTM giao hoặc cam kết giao cho khách hàng Doanh nghiệp một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

*b. Đặc điểm của cho vay Doanh nghiệp*

- Đối tượng khách hàng đa dạng vì các Doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

- Mục đích sử dụng vốn: để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất như vay vốn để mua nguyên liệu phục vụ sản xuất, mua sắm tài sản cố định, xây dựng nhà xưởng, đổi mới thiết bị và áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quá trình sản xuất kinh doanh với các khoản vay có giá trị lớn và có thể rất lớn.

- Nguồn trả nợ của người vay từ tiền bán hàng (T-H-T'), lợi nhuận, khấu hao và các nguồn thu hợp pháp khác.

- So với cho vay khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh, khách hàng Doanh nghiệp có hệ thống thông tin tốt hơn, chặt chẽ hơn do đều có hệ thống thông tin kế toán, báo cáo tài chính.

- Các thông tin tài chính được khách hàng cung cấp từ các báo cáo tài chính, báo cáo thuế... Tùy thuộc vào báo cáo tài chính có được kiểm toán hay không, uy tín tổ chức kiểm toán mà chất lượng thông tin tài chính khách hàng cung cấp cao hay thấp.

- Thủ tục và quy trình cho vay Doanh nghiệp phức tạp hơn vì tình pháp lý của Doanh nghiệp, giá trị khoản vay lớn..

- Rủi ro xảy ra từ cho vay Doanh nghiệp thường gây ra tổn thất lớn cho ngân hàng thương mại. Do đó, các nhà lãnh đạo NHTM rất quan tâm đến quản trị rủi ro các khoản cho vay kinh doanh.

### ***c. Các loại hình cho vay Doanh nghiệp***

### ***d. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay doanh nghiệp của NHTM***

- Các nhân tố bên trong thuộc về ngân hàng thương mại

- Nhân tố thuộc về Doanh nghiệp

- Nhân tố bên ngoài thuộc về môi trường vĩ mô

## **1.2. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NHTM**

### ***a. Mục đích phân tích***



***b. Nội dung phân tích***

- Phân tích bối cảnh hoạt động cho vay Doanh nghiệp của NH
- Phân tích mô hình tổ chức quản lý hoạt động cho vay Doanh nghiệp
- Phân tích về các hoạt động NH đã thực hiện nhằm đạt các mục

tiêu của hoạt động cho vay Doanh nghiệp

- Phân tích kết quả hoạt động cho vay Doanh nghiệp

***c. Tiêu chí phân tích******d. Phương pháp phân tích***

## CHƯƠNG 2

# PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

## 2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Đông Á

2.1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng

*a. Khái quát về DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng*

*b. Kết quả hoạt động kinh doanh của DongABank – CN Đà Nẵng*

## 2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.2.1. Bối cảnh của hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại DongABank – chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian qua

*a. Bối cảnh bên ngoài*

- Tình hình kinh tế xã hội thành phố Đà Nẵng những năm qua
- Chính sách về cho vay của Ngân hàng nhà nước
- Tình hình khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng
- ✓ Số lượng và tình hình tăng trưởng doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

✓ Đặc điểm của doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng

*b. Bối cảnh bên trong*

Đội ngũ nhân viên trẻ, được tập huấn chuyên môn nghiệp vụ bài bản và được đánh giá là có năng lực và kinh nghiệm tương đối cao so với mặt bằng chung của các ngân hàng trên địa bàn.

Về cơ sở vật chất, môi trường làm việc: Trụ sở giao dịch được xây dựng mới khang trang, bề thế, có vị trí giao dịch thuận lợi.

Các quy trình nghiệp vụ luôn được chú trọng trong việc hoàn thiện và cải tiến nhằm phù hợp với các chuẩn mực và thông lệ, nhờ đó chức năng và nhiệm vụ của các phòng nghiệp vụ được quy định rõ ràng, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng trong quá trình xử lý.

### ***2.2.2. Mô hình tổ chức quản lý hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng***

#### ***a. Mô hình tổ chức quản lý hoạt động cho vay doanh nghiệp***

#### ***b. Quy trình cho vay doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng***

Hiện nay, quy trình cho vay Doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng được thực hiện qua các bộ phận độc lập nhau, cụ thể như sau:

#### **Bước 1:**

- Tiếp thị khách hàng, lập đề xuất cấp tín dụng và phê duyệt đề xuất cấp tín dụng.
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận phát triển kinh doanh
- Bộ phận tiếp nhận công việc tiếp theo: Bộ phận Thẩm định

#### **Bước 2:**

- Thẩm định hồ sơ vay vốn/bảo lãnh của khách hàng và xét duyệt hồ sơ vay vốn của khách hàng
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận Thẩm định, Khối Tín dụng/Hội đồng tín dụng
- Bộ phận tiếp nhận công việc tiếp theo: Bộ phận Quản lý tín dụng

#### **Bước 3:**

- Hoàn tất hồ sơ tín dụng
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận Quản lý tín dụng

**Bước 4:**

- Giải ngân/phát hành thư bảo lãnh và lưu trữ hồ sơ
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận Quản lý tín dụng
- Bộ phận liên quan: Bộ phận kế toán (Dịch vụ khách hàng)

**Bước 5:**

- Thu nợ, lãi, phí, giám sát, kiểm tra việc sử dụng vốn vay và điều chỉnh tín dụng, xử lý các phát sinh
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận Quản lý tín dụng và các bộ phận liên quan nếu có phát sinh (BP.Phát triển kinh doanh, BP.Thẩm định, kế toán,...)

**Bước 6:**

- Thanh lý hợp đồng
- Bộ phận thực hiện: Bộ phận Quản lý tín dụng

### **2.2.3. Phân tích về các hoạt động Ngân hàng đã thực hiện nhằm đạt các mục tiêu của hoạt động cho vay Doanh nghiệp**

#### ***a. Mục tiêu cho vay Doanh nghiệp mà Ngân hàng đề ra trong thời gian qua***

##### ***- Về quy mô cho vay Doanh nghiệp***

Kế hoạch năm 2012 dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng trưởng 4% so với năm 2011, nhưng trên thực tế chi nhánh chỉ đạt mức dư nợ 1.409 tỷ đồng, giảm 25% so với năm 2010.

Kế hoạch năm 2013 dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng trưởng 5% so với năm 2012, trên thực tế chi nhánh đạt mức dư nợ 1.511 tỷ đồng, tăng khoảng 101 tỷ đồng so với năm 2012, tức là tăng đến 7.23% so với năm 2012.

Kế hoạch năm 2014 dư nợ cho vay doanh nghiệp tăng trưởng 7% so với năm 2013, trên thực tế chi nhánh đạt mức dư nợ 1.615 tỷ

đồng, tăng khoảng 104 tỷ đồng so với năm 2013, tăng 6.9% so với năm 2013, gần đạt được chỉ tiêu đề ra.

***- Về kiểm soát rủi ro tín dụng***

Năm 2012 chi nhánh đạt mục tiêu kiểm soát tỷ lệ nợ xấu ở mức 0.2%, mục tiêu này cho các năm 2013 và 2014 là 0.3%, trên thực tế chi nhánh đều đạt được các mục tiêu này.

***b. Phân tích về các hoạt động nhằm đạt mục tiêu***

***➤ Hoạt động phát triển khách hàng***

- Tăng cường quảng bá thương hiệu, tiếp thị khai thác và chăm sóc khách hàng thông qua các chương trình giao lưu ý nghĩa (nhất là các khách hàng lớn, quan trọng các khách hàng Doanh nghiệp).

***➤ Về hoạt động tăng năng lực cạnh tranh***

- Chi nhánh đã đổi mới phong cách giao dịch văn minh, lịch sự, nhiệt tình, nhanh chóng trong việc xử lý hồ sơ vay nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ để giữ được khách hàng truyền thống, mở rộng khách hàng mới

- Theo dõi nắm bắt thông tin về lãi suất giữa các ngân hàng trên địa bàn, từ đó có những đề xuất thích hợp trình về Hội sở về chính sách lãi suất cho khách hàng để đáp ứng nhu cầu cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo duy trì chính sách ổn định với khách hàng cũ đồng thời tìm kiếm khách hàng tiềm năng thông qua chính sách lãi suất phù hợp.

- Hội sở DongABank cũng thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ tín dụng, bán chéo sản phẩm ngân hàng, tìm hiểu về pháp luật, các sản phẩm dịch vụ nhằm nâng cao tầm nhận thức cũng như mở rộng kiến thức cho nhân viên, đặc biệt là nhân viên bộ phận tín dụng.

- Thực hiện việc quảng cáo các sản phẩm cho vay qua các băng rôn, tờ rơi, bảng biểu tại quầy giao dịch đồng thời thông qua các nhân viên tín dụng am hiểu về địa bàn nơi mình sinh sống để tích cực tìm kiếm các khách hàng Doanh nghiệp tiềm năng.

***➤ Về hoạt động kiểm soát rủi ro***

- Thực hiện việc cho vay theo đúng quy trình quy định của Ngân hàng Nhà nước và của DongABank, đảm bảo tuân thủ quy trình theo hướng giảm thiểu rủi ro ở mức thấp nhất.

- Thực hiện việc đánh giá xếp loại khách hàng Doanh nghiệp theo Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của DongABank để đánh giá rủi ro của từng khách hàng riêng lẻ. Từ đó tăng cường công tác quản trị rủi ro đối với các khách hàng có xếp hạng tín dụng thấp.

- Bộ phận Kiểm soát nội bộ (thuộc Hội Sở) làm việc tại DongABank – CN Đà Nẵng thường xuyên kiểm tra kiểm soát lại các hồ sơ vay vốn/bảo lãnh phát sinh tại Chi nhánh để cảnh báo rủi ro cho chi nhánh và hỗ trợ chi nhánh về các biện pháp khắc phục.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, thường xuyên theo dõi doanh số tiền gửi của khách hàng, theo dõi công nợ phải thu, phải trả, theo dõi hàng hoá tồn kho,...

#### **2.2.4. Phân tích kết quả hoạt động cho vay Doanh nghiệp tại DongABank - Chi nhánh Đà Nẵng**

##### **a. Về quy mô cho vay Doanh nghiệp**

**Bảng 2.3: Tình hình dư nợ cho vay Doanh nghiệp của DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng**

*Đơn vị: triệu đồng, KH*

| STT | CHỈ TIÊU      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|-----|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1   | Tổng dư nợ    | 2,500,347 | 1,791,134 | 1,873,275 | 1,925,904 |
| 2   | Dư nợ KHDN    | 1,897,078 | 1,409,390 | 1,511,302 | 1,615,579 |
| 3   | Tỷ lệ KHDN    | 75.87%    | 78.69%    | 80.68%    | 83.89%    |
| 4   | Số lượng KHDN | 83        | 98        | 102       | 109       |
| 5   | Dư nợ KHCN    | 603,269   | 381,744   | 361,973   | 310,325   |
| 6   | Tỷ lệ KHCN    | 24.13%    | 21.31%    | 19.32%    | 16.11%    |

*Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh các năm 2011-2014 của*

*DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng*

- **Tổng dư nợ:** Tổng dư nợ của Chi nhánh Đà Nẵng sau khi giảm mạnh ở năm 2012 (giảm 28% so với năm 2011) thì đã tăng nhẹ trở

lại trong các năm 2013-2014 (năm 2013 tăng khoảng 5% so với năm 2012 và năm 2014 tăng khoảng 3% so với năm 2013).

- **Dư nợ cho vay KHDN:** Dư nợ cho vay KHDN cũng giống như tổng dư nợ của Chi nhánh Đà Nẵng, năm 2012 dư nợ KHDN giảm mạnh khoảng 25% so với năm 2011 và tăng nhẹ trở lại khoảng 7% ở các năm 2013-2014. Tỷ lệ dư nợ cho vay KHDN luôn chiếm khoảng 75%-84% tổng dư nợ, cho thấy hoạt động cho vay doanh nghiệp là hoạt động chủ yếu của chi nhánh.

- **Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng doanh nghiệp:** Số lượng khách hàng doanh nghiệp cũng tăng trưởng qua các năm, cụ thể: năm 2011 là 83 KHDN, năm 2012 là 98 KHDN, năm 2013 là 102 KHDN và đến năm 2014 là 109 KHDN.

**b. Về cơ cấu cho vay Doanh nghiệp**

**+ Cơ cấu cho vay theo hình thức bảo đảm:**

**Bảng 2.4: Dư nợ cho vay KHDN có tài sản đảm bảo so với tổng dư nợ cho vay KHDN giai đoạn 2011 – 2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT | CHỈ TIÊU                 | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|-----|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1   | Dư nợ KHDN               | 1,897,078 | 1,409,390 | 1,511,302 | 1,615,579 |
| 2   | Dư nợ KHDN có TSĐB       | 1,830,591 | 1,339,997 | 1,437,056 | 1,527,062 |
|     | Tỷ lệ dư nợ KHDN có TSĐB | 96.50%    | 95.08%    | 95.09%    | 94.52%    |

*(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)*

Cho vay thế chấp tài sản đảm bảo chiếm một tỷ trọng rất lớn trong các năm vừa qua hơn 95% dư nợ cho vay doanh nghiệp được thế chấp tài sản.

**+ Cơ cấu cho vay theo loại tiền tệ:**

**Bảng 2.5: Dư nợ cho vay KHDN theo loại tiền tệ giai đoạn 2011 – 2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT      | CHỈ TIÊU                          | 2011             | 2012             | 2013             | 2014             |
|----------|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>1</b> | <b>Dư nợ KHDN</b>                 | <b>1,897,078</b> | <b>1,409,390</b> | <b>1,511,302</b> | <b>1,615,579</b> |
| 2        | Dư nợ KHDN bằng VND               | 1,793,852        | 1,357,175        | 1,446,864        | 1,534,192        |
|          | Tỷ lệ dư nợ KHDN bằng VND         | 94.56%           | 96.30%           | 95.74%           | 94.96%           |
| 3        | Dư nợ KHDN bằng USD (quy đổi VND) | 103,226          | 52,215           | 64,438           | 81,387           |
|          | Tỷ lệ dư nợ KHDN bằng USD         | 5.44%            | 3.70%            | 4.26%            | 5.04%            |

*(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)*

Cho vay doanh nghiệp bằng VND chiếm hơn 95% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp của chi nhánh.

**+ Cơ cấu dư nợ cho vay theo ngành nghề:**

**Bảng 2.6: Dư nợ cho vay KHDN theo ngành nghề giai đoạn từ 2011-2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT      | CHỈ TIÊU                       | 2011             | 2012             | 2013             | 2014             |
|----------|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>1</b> | <b>Dư nợ KHDN</b>              | <b>1,897,078</b> | <b>1,409,390</b> | <b>1,511,302</b> | <b>1,615,579</b> |
| 2        | Dư nợ KHDN CN chế biến         | 69,897           | 75,203           | 80,321           | 88,128           |
|          | Tỷ lệ dư nợ CN chế biến        | 3.68%            | 5.34%            | 5.31%            | 5.45%            |
| 3        | Dư nợ KHDN CN điện, điện lạnh  | 54,837           | 46,436           | 56,724           | 71,838           |
|          | Tỷ lệ dư nợ CN điện, điện lạnh | 2.89%            | 3.29%            | 3.75%            | 4.45%            |
| 4        | Dư nợ KHDN xây dựng            | 660,017          | 446,061          | 286,988          | 355,432          |
|          | Tỷ lệ dư nợ xây dựng           | 34.79%           | 31.65%           | 18.99%           | 22.00%           |
| 5        | Dư nợ KHDN TMDV                | 812,000          | 599,230          | 841,656          | 788,928          |
|          | Tỷ lệ dư nợ TMDV               | 42.80%           | 42.52%           | 55.69%           | 48.83%           |
| 6        | Dư nợ KHDN vận tải kho bãi     | 70,119           | 88,690           | 93,582           | 100,107          |
|          | Tỷ lệ dư nợ vận tải kho bãi    | 3.70%            | 6.29%            | 6.19%            | 6.20%            |
| 7        | Dư nợ KHDN ngành khác          | 230,209          | 153,770          | 152,033          | 211,146          |
|          | Tỷ lệ dư nợ ngành khác         | 12.13%           | 10.91%           | 10.06%           | 13.07%           |

*(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)*

Trong những năm vừa qua, cơ cấu cho vay theo ngành nghề không có nhiều sự thay đổi lớn. Cho vay các ngành xây dựng và



thương mại dịch vụ vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất trong danh mục cho vay của chi nhánh. Các ngành có tiềm năng sẽ được chi nhánh tiếp tục khai thác và phát triển là ngành thương mại dịch vụ, vận tải, công nghiệp chế biến, công nghiệp điện, điện lạnh. Các ngành này dư nợ có xu hướng tăng trưởng trong thời gian qua.

**+ Cơ cấu dư nợ cho vay theo thời hạn:**

**Bảng 2.7: Dư nợ cho vay KHDN theo thời hạn giai đoạn từ 2011-2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT | CHỈ TIÊU                        | 2011             | 2012             | 2013             | 2014             |
|-----|---------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 1   | <b>Dư nợ KHDN</b>               | <b>1,897,078</b> | <b>1,409,390</b> | <b>1,511,302</b> | <b>1,615,579</b> |
| 2   | Dư nợ KHDN ngắn hạn             | 1,690,676        | 1,273,524        | 1,382,691        | 1,474,539        |
|     | <i>Tỷ lệ KHDN ngắn hạn</i>      | 89.12%           | 90.36%           | 91.49%           | 91.27%           |
| 3   | Dư nợ KHDN trung dài hạn        | 206,402          | 135,865          | 128,612          | 141,040          |
|     | <i>Tỷ lệ KHDN trung dài hạn</i> | 10.88%           | 9.64%            | 8.51%            | 8.73%            |

*(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)*

Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp của DongABank – CN Đà Nẵng chủ yếu là cho vay ngắn hạn (chiếm khoảng 90% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp) và cho vay ngắn hạn đối với KHDN cũng ngày càng tăng.

**c. Về thu nhập:**

**Bảng 2.8: Cơ cấu thu nhập từ 2011-2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT | CHỈ TIÊU                           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           |
|-----|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 1   | <b>Tổng thu nhập</b>               | <b>266,987</b> | <b>279,775</b> | <b>294,192</b> | <b>307,920</b> |
| 2   | Thu từ hoạt động tín dụng          | 257,694        | 269,275        | 280,547        | 295,234        |
|     | <i>Trong đó: Thu từ cho vay DN</i> | 211,747        | 211,435        | 222,081        | 240,498        |
|     | <i>Tỷ lệ thu từ cho vay DN/TTN</i> | 79.31%         | 75.57%         | 75.49%         | 78.10%         |
|     | <i>Tỷ lệ thu từ cho vay DN/TTD</i> | 82.17%         | 78.52%         | 79.16%         | 81.46%         |
| 3   | Thu từ dịch vụ thanh toán          | 9,233          | 10,400         | 13,540         | 12,578         |
| 4   | Thu khác                           | 60             | 100            | 105            | 108            |

(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu của chi nhánh, bởi vì hoạt động tín dụng mang về hơn 95% tổng thu nhập của chi nhánh.

**d. Về chất lượng dịch vụ:**

Tuy chính sách lãi suất có thể nói là không cạnh tranh bằng các ngân hàng bạn, đặc biệt là các ngân hàng khối nhà nước nhưng chính sách chăm sóc khách hàng doanh nghiệp của bộ phận kinh doanh KHDN tại DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng khá tốt. Nhân viên đều phải phục vụ khách hàng theo những tiêu chí chất lượng dịch vụ được Hội sở đưa ra một cách rất nghiêm khắc vì Hội sở thường xuyên kiểm tra việc này.

**e. Về kiểm soát rủi ro:**

**Bảng 2.9: Cơ cấu dư nợ cho vay doanh nghiệp theo nhóm nợ từ 2011-2014 của DongABank – CN Đà Nẵng**

Đơn vị tính: triệu đồng

| STT | CHỈ TIÊU            | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|-----|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1   | Dư nợ doanh nghiệp  | 1,897,078 | 1,409,390 | 1,511,302 | 1,615,579 |
| 2   | Dư nợ DN nhóm 1     | 1,894,882 | 1,407,805 | 1,509,611 | 1,613,233 |
| 3   | Dư nợ DN nhóm 2     | 1,159     | 0         | 0         | 730       |
| 4   | Dư nợ DN nhóm 3     | 0         | 0         | 606       | 0         |
| 5   | Dư nợ DN nhóm 4     | 0         | 671       | 701       | 1,106     |
| 6   | Dư nợ DN nhóm 5     | 1,037     | 914       | 384       | 510       |
| 7   | Dư nợ DN quá hạn    | 2,196     | 1,585     | 1,691     | 2,346     |
|     | Tỷ lệ nợ DN quá hạn | 0.12%     | 0.11%     | 0.11%     | 0.15%     |
| 8   | Nợ xấu (KHDN)       | 1,037     | 1,585     | 1,691     | 1,616     |
|     | Tỷ lệ nợ xấu (KHDN) | 0.05%     | 0.11%     | 0.11%     | 0.10%     |

(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)

Tỷ lệ nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5 đối với doanh nghiệp tăng giảm không đáng kể trong các năm qua, ở mức khoảng từ 0.11% đến 0.15%.

**Bảng 2.10: Tỷ lệ trích lập dự phòng từ 2011-2014 của DongABank  
– CN Đà Nẵng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| STT | CHỈ TIÊU              | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|-----|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1   | Trích dự phòng rủi ro | 14,533    | 10,772    | 11,576    | 12,599    |
| 2   | Dư nợ doanh nghiệp    | 1,897,078 | 1,409,390 | 1,511,302 | 1,615,579 |
| 3   | Tỷ lệ trích dự phòng  | 0.77%     | 0.76%     | 0.77%     | 0.78%     |

*(Nguồn: Phòng kế toán DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng)*

Tỷ lệ trích lập DPRR trong cho vay khách hàng doanh nghiệp qua các năm tương ứng là 0.77%; 0.76%; 0.77%; 0.78% trên tổng dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp. Tỷ lệ trích lập dự phòng tăng qua các năm chủ yếu là do nợ xấu tăng lên.

### **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA DONGABANK – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

#### **2.3.1. Những mặt làm được**

Thứ nhất, trong các năm qua, DongaABank – Chi nhánh Đà Nẵng đã thực hiện nghiêm túc, chặt chẽ các quy trình, thể lệ tín dụng của NHNN Việt Nam; quy trình, quy định tín dụng của DongABank, các quy định nội bộ của chi nhánh, do đó một mặt đảm bảo được việc mở rộng cho vay khách hàng Doanh nghiệp hàng năm theo kế hoạch, mặt khác vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng.

Thứ hai, công tác xử lý nợ được thực hiện khá tốt trong thời gian qua.

Thứ ba, công tác quản lý chất lượng cho vay doanh nghiệp, phòng ngừa và kiểm soát rủi ro cho vay doanh nghiệp của DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng thời gian qua được chú trọng và thực hiện khá tốt.

Thứ tư, công tác bán chéo các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng kèm theo hoạt động cho vay doanh nghiệp trong thời gian qua được thực hiện khá tốt.

Thứ năm, công tác đào tạo nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ của nhân viên nói chung và nhân viên trực tiếp thực hiện nghiệp vụ cho vay doanh nghiệp nói riêng trong thời gian qua được thực hiện tốt.

Thứ sáu, thời gian qua dư nợ cho vay doanh nghiệp có tài sản đảm bảo luôn duy trì ở mức cao hơn 95% cho thấy các khoản vay của doanh nghiệp nếu tính đến trường hợp xảy ra tình trạng quá hạn thì cũng có nguồn để xử lý nợ.

### **2.3.2. Một số hạn chế**

Thứ nhất, thời gian qua quy trình tín dụng của DongABank đã có sự thay đổi là chuyển sang phê duyệt tập trung, tất cả đều chuyển về Hội sở phê duyệt, đồng thời quy trình phải qua khá nhiều bộ phận nghiệp vụ nên thời gian giải quyết hồ sơ lâu hơn.

Thứ hai, phải thừa nhận rằng chính sách lãi suất/phí của DongABank không cạnh tranh bằng các ngân hàng bạn.

Thứ ba, chính sách chăm sóc khách hàng giảm trong thời gian qua cũng giảm đáng kể do áp lực về chi phí.

Thứ tư, hạn chế về kỹ năng nghiệp vụ của nhân viên, đặc biệt là bộ phận thẩm định cũng làm xảy ra những trường hợp vốn vay được doanh nghiệp sử dụng không đúng mục đích, gây ra thua lỗ và nợ quá hạn.

Thứ năm, DongABank tuy nổi tiếng về công nghệ ATM nhưng một số công nghệ khác liên quan đến hoạt động cho vay doanh nghiệp còn hạn chế.

### **2.3.3. Nguyên nhân**

#### ***a. Nguyên nhân bên trong***

Thứ nhất, việc thay đổi quy trình đã làm cho nhân viên cũng phải mất một thời gian để trải nghiệm và cập nhật với quy trình phê duyệt tập trung mới, chưa kể đến các biểu mẫu liên quan cũng có sự thay đổi cũng cần cập nhật.

Thứ hai, chính sách lãi suất/phí còn cao nên tính cạnh tranh của hoạt động cho vay doanh nghiệp tại chi nhánh không bằng các ngân hàng bạn.

Thứ ba, chính sách phê duyệt tập trung bao gồm cả phê duyệt chi phí cũng là Hội sở duyệt cho chi nhánh làm chi nhánh khá bị động về mặt chi phí, đặc biệt là chi phí giao tế, chăm sóc khách hàng, đặc biệt là khách hàng doanh nghiệp.

Thứ tư, hạn chế về nghiệp vụ, đặc biệt là nghiệp vụ thâm định, đánh giá khách hàng của nhân viên cũng là một nguyên nhân gây ra nợ quá hạn cho chi nhánh.

Thứ năm, hạn chế về công nghệ cũng là một nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của chi nhánh.

#### ***b. Nguyên nhân bên ngoài***

Thứ nhất, môi trường kinh tế vĩ mô diễn biến phức tạp, lãi suất cao, doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, hàng hóa ứ đọng, giá cả diễn biến phức tạp.

Thứ hai, thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, thủ tục đăng ký và xóa thế chấp còn khá chậm.

Thứ ba, quy định về Luật đất đai năm 2014 quy định nhà xưởng (tài sản khác gắn liền trên đất) phải được thể hiện trên Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thì mới công chứng được, chứ không công chứng bằng hóa đơn giá trị gia tăng như trước đây.

Thứ tư, trong hoàn cảnh nhiều doanh nghiệp mới được thành lập, sức ép tăng trưởng tín dụng cao, nhưng số lượng, giá trị tài sản bảo đảm lại hạn chế, vì vậy làm cho các Ngân hàng thương mại hạ thấp dần điều kiện bảo đảm tài sản.

Thứ năm, các doanh nghiệp mới được thành lập hầu hết chưa có tích lũy về tài sản bảo đảm, tài sản bảo đảm của bên thứ 3 cũng hạn chế và mức vay sẽ thấp.

### **CHƯƠNG 3**

## **GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CN ĐÀ NẴNG**

### **3.1. CĂN CỨ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP**

**3.1.1 Định hướng hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Đông Á**

**3.1.2 Định hướng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Đà Nẵng**

**3.1.3. Kết quả phân tích tình hình cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh**

### **3.2 GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG Á - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Từ kết quả phân tích tình hình cho vay doanh nghiệp của DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng ở chương 2, học viên đề xuất một số giải pháp nhằm khắc phục các mặt chưa làm được ở trên cũng như là phát huy những mặt đã làm được.

**3.2.1. Tăng cường các hoạt động phát triển khách hàng doanh nghiệp**

Qua phân tích ở chương 2, một điểm chưa làm được trong thời gian qua của chi nhánh đó là chính sách chăm sóc khách hàng đã giảm đáng kể trong thời gian qua cũng, chủ yếu là do áp lực về chi phí. Vì vậy thời gian tới đây, chi nhánh cần tăng cường hơn nữa các hoạt động phát triển khách hàng doanh nghiệp.

**3.2.2. Đổi mới cơ cấu cho vay Doanh nghiệp theo định hướng đa dạng hóa phù hợp với thực tiễn thị trường mục tiêu**

Trong số các nguyên nhân dẫn đến những hạn chế trong cho vay Doanh nghiệp tại DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng trong thời gian qua, có nguyên nhân xuất phát từ đối tượng khách hàng. Theo đó, đối tượng cho vay là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng thời gian qua kinh doanh thua lỗ và phát sinh nợ quá hạn tại chi nhánh. Bên cạnh đó, cũng có nhiều lĩnh vực khác có xu hướng phát triển mạnh như thương mại dịch vụ, công nghiệp chế biến, vận tải đang có tiềm năng phát triển. Vì vậy, chi nhánh nên mở rộng phát triển cho vay ở những lĩnh vực này để tạo ra sự đa dạng trong đầu tư, phân tán rủi ro.

### **3.2.3. Mở rộng các hình thức cho vay mới**

Như đã phân tích ở chương 2 thì tính cạnh tranh về lãi suất và chính sách chăm sóc khách hàng của DongABank không tốt bằng các ngân hàng bạn nên để nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian đến thì Chi nhánh nên mở rộng tiếp thị khách hàng doanh nghiệp các sản phẩm cho vay mới đã được Hội sở triển khai, khả thi hơn cả cho chi nhánh Đà Nẵng là sản phẩm *chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu*.

### **3.2.4. Áp dụng chính sách lãi suất cạnh tranh đối với phân khúc khách hàng quan trọng và đa dạng hóa hình thức bảo đảm tiền vay bằng tài sản**

Kết quả phân tích ở chương 2 đã khẳng định rằng chính sách lãi suất/phí của DongABank không cạnh tranh bằng các ngân hàng bạn. Điều này rõ ràng là một rào cản không nhỏ cho sự phát triển tín dụng của DongABank nói chung và chi nhánh Đà Nẵng nói riêng.

Vì vậy, DongABank – Chi nhánh nên thường xuyên cập nhật thông tin lãi suất của các ngân hàng trên địa bàn để đề xuất trình vào Hội sở quyết định mức lãi suất cho vay cạnh tranh cho phân khúc khách hàng quan trọng. Thêm vào đó, công tác huy động vốn cũng cần được quan tâm tăng cường bởi vì số dư huy động vốn tăng lên

cũng ảnh hưởng đến lãi suất điều vốn giữa chi nhánh với Hội sở, ảnh hưởng đến quyết định phê duyệt mức lãi suất cho vay cạnh tranh của Hội sở đối với tờ trình của chi nhánh.

Hiện nay tài sản đảm bảo vay của các doanh nghiệp tại DongABank – Chi nhánh Đà Nẵng phần lớn là Quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất. Chủ yếu là biện pháp thế chấp tài sản. Trong khi đó dư nợ chủ yếu của Chi nhánh dư nợ ngắn hạn và chính sách tín dụng của chi nhánh trong thời gian tới vẫn tiếp tục đẩy mạnh cho vay ngắn hạn. Vì vậy một trong những biện pháp quan trọng để nâng cao giá trị tài sản bảo đảm, tăng dư nợ có tài sản bảo đảm là phải đa dạng các hình thức bảo đảm bằng tài sản.

### **3.2.5. Nâng cao chất lượng dịch vụ**

Như đã phân tích ở chương 2 thì tính cạnh tranh về lãi suất và chính sách chăm sóc khách hàng của DongABank không tốt bằng các ngân hàng bạn, hơn nữa việc chuyển sang quy trình mới tập trung phê duyệt về Hội sở làm cho thời gian giải quyết hồ sơ lâu hơn trước đây,.. nên để nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian đến thì Chi nhánh nên tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ để bù đắp những bất lợi nêu trên.

**3.2.6. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định; tăng cường kiểm tra, giám sát khách hàng vay vốn**

**3.2.7. Tuân thủ chặt chẽ quy định phân loại nợ và tăng cường xử lý các khoản nợ quá hạn**

### **3.2.8. Các giải pháp hỗ trợ**

*a. Tăng cường nguồn vốn huy động để có nguồn lực để phát triển cho vay Doanh nghiệp*

*b. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, thường xuyên đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên*

## **3.3. KIẾN NGHỊ**

### **3.3.1. Với Chính phủ**



***a. Tăng cường vai trò của Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của Doanh nghiệp***

Đối với Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của Doanh nghiệp, để kinh doanh có lợi nhuận như mô hình hiện tại thì Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của Doanh nghiệp sẽ phải thận trọng trong từng giao dịch mua nợ xấu để còn có lãi khi xử lý, nên tổ chức này không thể xử lý nhanh trên quy mô lớn để vừa “giải” gánh nặng nợ xấu cho hệ thống tài chính, vừa “cứu” các Doanh nghiệp mắc nợ – một mong muốn mà Chính phủ đang trăn trở tìm cách gỡ.

***b. Về cơ chế pháp lý trong việc xử lý tài sản đảm bảo***

Vấn đề đặt ra hiện nay là cần phải hoàn thiện hành lang pháp lý về giao dịch bảo đảm để khắc phục những hạn chế, bất cập của pháp luật về giao dịch bảo đảm, nhằm tạo sự thống nhất trong việc xử lý tài sản bảo đảm, giúp các tổ chức tín dụng nhanh chóng thu hồi nợ, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của chủ nợ có bảo đảm.

***c. Đẩy mạnh tiến độ tái cơ cấu Tổ chức tín dụng***

**3.3.2. Với Ngân hàng Nhà nước**

Ngân hàng nhà nước nên chủ động phối hợp với các Bộ Tư pháp, Bộ Tài chính, Tổng cục địa chính, các Bộ, ngành có liên quan nhằm sớm ban hành quy định cụ thể từ đó tiến hành xây dựng Luật thế chấp tài sản, sớm hoàn tất các giấy tờ liên quan đến bất động sản thế chấp.

NHNN nên thành lập tổ chức định giá bất động sản trung ương với nhiệm vụ cung cấp dịch vụ tổng thể về định giá cho các cơ quan của nhà nước ở trung ương, các cơ quan cấp tỉnh, khu vực, địa phương và tư vấn cho chính phủ về các vấn đề liên quan tới giá trị bất động sản.

**3.3.3. Các Bộ, Ngành liên quan**

- Hoàn thiện hành lang pháp lý
- Thiết lập môi trường hoạt động
- Tăng cường quản lý nhà nước về thẩm định giá

## KẾT LUẬN

Từ khi thành lập đến nay, DongABank – chi nhánh Đà Nẵng phải chịu sự cạnh tranh gay gắt với các NHTM khác trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, nhưng Chi nhánh vẫn luôn khẳng định được vị trí của mình, trở thành một ngân hàng hàng đầu trong hệ thống NHTM trên địa bàn. Điều đó thể hiện sự nỗ lực vượt bậc của tập thể nhân viên của Chi nhánh. Mặc dù hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh ngày càng có sự tăng trưởng, nhưng so với tiềm năng cho vay doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng thì Chi nhánh vẫn chưa đáp ứng đủ.

Vì vậy, qua đề tài này, tác giả mong muốn đóng góp một phần ý kiến nhằm mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh, góp phần tăng khả năng cạnh tranh, thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng, phần nào giúp ngân hàng hoạt động một cách hiệu quả hơn.

Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, luận văn đã thực hiện được các nhiệm vụ sau:

- Hệ thống hoá những vấn đề cơ bản về cho vay doanh nghiệp của NHTM và đi sâu phân tích về hoạt động cho vay doanh nghiệp đối với NHTM.

- Phân tích tình hình hoạt động cho vay doanh nghiệp tại DongABank – chi nhánh Đà Nẵng cũng như những khó khăn, hạn chế trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Chi nhánh.

- Đưa ra một số giải pháp cũng như những kiến nghị giúp DongABank – chi nhánh Đà Nẵng mở rộng hoạt động cho vay doanh nghiệp.

Mặc dù đã cố gắng hết sức nhưng do năng lực cũng như kinh nghiệm nghiên cứu của bản thân còn nhiều hạn chế, luận văn không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, rất mong nhận được sự đóng góp của thầy cô cũng như các bạn quan tâm đến đề tài này để tác giả có thể hoàn thiện hơn nữa.